

---

## FICHE DE POSTE

---

**1 - Intitulé du poste :** COMMERCIAL ENTREPOT

**2 - Département :** COMMERCIAL

**3 - Service :** COMMERCIAL

**4- Liaisons hiérarchiques :**

*Supérieur hiérarchique direct :* DIRECTEUR AGRICOL

### I - MISSIONS

Le commercial d'entrepôt est chargé de développement commercial sur le secteur des entrepôts. Son rôle est d'accroître le chiffre d'affaires d'une entreprise en prospectant et développant des partenariats commerciaux avec les supermarchés notamment en vendant ou en louant des entrepôts (solutions de stockage, gestion des flux, etc.).

### II - TACHES

1 - Tâches prioritaires :

Le commercial d'entrepôt devra assurer les principales tâches suivantes :

- ✓ Maîtriser l'analyse de marché
- ✓ Elabore des stratégies innovantes et piloter leur mise en œuvre
- ✓ Prospecter et identifier des opportunités commerciales
- ✓ Posséder une connaissance approfondie du secteur des entrepôts et de la négociation
- ✓ Préparez une stratégie de communication marketing pour les supermarchés et fournisseurs
- ✓ Présenter les produits en proposant des échantillons et établir un plan de merchandising.
- ✓ Mettre en place des actions pour générer des ventes et prouver que votre produit est un succès, afin de fidéliser le distributeur
- ✓ Maîtrise des outils digitaux et des CRM pour optimiser le suivi commercial
- ✓ Négocier pour conclure des accords avantageux

### III – CONDITIONS D'EXERCICE

**1 - Conditions de travail :**

- ✓ Capacités à travailler avec tous départements, en équipe et aux horaires de travail établis dans l'entreprise
- ✓ Capacités à travailler dans tous les sites de l'entreprise

**2 - Compétences et aptitudes requises :**

- ✓ Être en mesure de s'adapter rapidement à un environnement fluctuant ;
- ✓ Savoir prendre les décisions et les exécuter
- ✓ Capacité de persuasion et compétences en négociation.
- ✓ Savoir prospecter et Acquérir de nouveaux partenaires
- ✓ Savoir communiquer et négocier

**3 - Formation académique & Expérience :**

- ✓ Licence ou Master en gestion, commerce ou marketing Relation Client.
- ✓ Avoir 3 à 7 ans d'expérience domaines de la vente ou location des entrepôts, des supermarchés et de l'ingénierie commerciale.