

## **EXEMPLE FICHE DE POSTE (question 3 mission 2)**

Fiche de poste	
Intitulé du poste	Conseiller en vente directe
Positionnement	Dépend directement de son animateur des ventes.
Missions	Prospecte une clientèle de particuliers, présente et vend des produits ou des services selon les méthodes et la stratégie commerciale de l'entreprise. Peut animer des réunions de vente au domicile de personnes. Peut réaliser une étude technique lors de la vente d'équipements particuliers (cuisine, piscine, véranda, store...). Peut coordonner une équipe.
Activités	Établir un plan de prospection. Rencontrer les clients, conseiller le produit et le service adaptés aux besoins du client. Assurer le suivi commercial et administratif de la clientèle. Promouvoir la démarche commerciale de l'entreprise en respectant le Code éthique et le Code de conduite de la vente directe.
Compétences	Mettre en place des actions de prospection. Identifier les besoins d'un client. Présenter des produits et services, conseiller un client, enregistrer les données d'une commande, réaliser le suivi d'une commande, effectuer le suivi d'une relation client, proposer des solutions correctives, collaborer avec l'ensemble des intervenants à la réalisation d'un objectif commun, réaliser un suivi d'activité, conduire un entretien de vente. Vendre des produits ou services. Animer un réseau de vente. Monter un dossier de crédit, réaliser une étude technique, assurer le suivi d'un portefeuille clients, mener une action commerciale, former du personnel à des procédures et techniques, coordonner l'activité d'une équipe.