

- TECHNICIEN COMMERCIAL PIÈCES DE RECHANGE -

MISSIONS PRINCIPALES :

Distribuer les pièces de rechange

Assurer un conseil technique pour la commercialisation des pièces de rechange

**Assurer la liaison et la coordination entre les clients
et les différents services techniques et commerciaux,**

Gérer l'approvisionnement et vente de lignes de produits.

DETAIL DES ACTIVITES :

Organise l'agencement d'un magasin.

Participe à la gestion de la logistique.

Remplit une fonction commerciale et complémentaire à celle du SAV.

Identifie les besoins des utilisateurs et propose des solutions adaptées.

Conseille et guide le client sur le bon choix.

Traite et suit la demande.

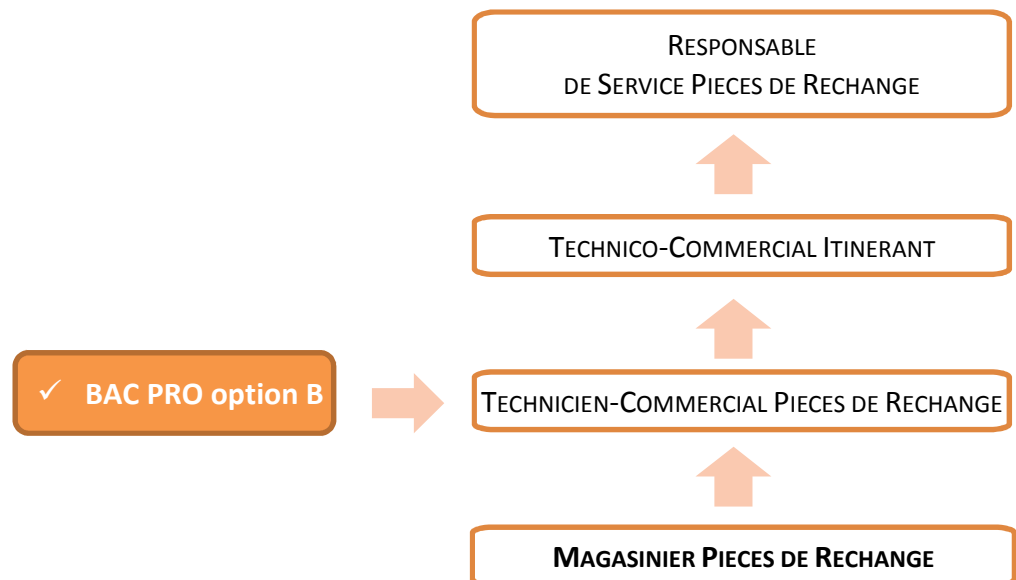
Remonte et diffuse les informations pertinentes.

QUALITÉS ET COMPÉTENCES :

- ✓ Organisé.
- ✓ Rigoureux.
- ✓ Méthodique et précis.
- ✓ Aptitude à communiquer avec des techniciens, des clients et des fournisseurs.
- ✓ Dispose d'un sens commercial développé.
- ✓ Présente un bon esprit d'analyse et de synthèse.
- ✓ A une bonne connaissance des produits et de leurs évolutions.
- ✓ A une bonne connaissance de l'Anglais technique.
- ✓ Lis et interprète les schémas, les catalogues de pièces de rechange et les manuels de maintenance.
- ✓ Dispose de bonnes capacités rédactionnelles.
- ✓ Maîtrise des outils informatiques et de la documentation électronique.

- TECHNICIEN COMMERCIAL PIÈCES DE RECHANGE -

FORMATIONS D'ACCÈS ET PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION :



SUIVEZ-NOUS SUR :



https://www.facebook.com/clubseimat?_rdr=p



<http://www.metiersdelamaintenancedesmateriels-tp-manutention.com/>