

PROFIL DE POSTE TECHNICO COMMERCIAL CESI SAFEWATER MAROC

En remplacement de Mme AFAHOUNKO, Responsable Développement des Ventes, en Free-lance, CESI SAFEWATER MAROC souhaite intégrer un **Technico-Commercial Terrain**, Femme ou Homme, en vue de développer son portefeuille clients sur la région.

Prérequis :

Minimum niveau d'étude B.T.S.
2 ans d'expérience (Préférable),
Expérience technique dans l'agroalimentaire (souhaitable)

Statut : Salarié

Rémunération :

Fixe 6 000 DH Brut par mois plus durant les 6 premiers mois
Intéressement qualitatif sur la base de 2 000 DH (Négociation selon profil du candidat : Etudes, Expériences pro. ...
Par la suite, cet intéressement sera calculé sur la marge des ventes réalisées et payé, hors transport. **NON LIMITÉ**.
En début de contrat, les frais seront remboursés sur justificatifs.

Contrat : CDD 1 an, période d'essai 3 mois, renouvelable au moins une fois.

Prise de fonction : A partir de Février 2015.

MISSION

- Démarcher les entreprises marocaines.
- Faire connaître l'entreprise CESI et ses solutions en Traitement d'Eau,
- Détecter les besoins techniques en qualité d'eau :
 - Eau de process, eau intégrée dans les produits de consommation,
 - Eau pour les utilités, l'eau qui sert à faire marcher l'entreprise, Chaudière, Tour de refroidissement...
 - Eau pour les besoins journaliers, sanitaire...
 - Eau pour les effluents d'eaux usées
- Pour chaque application, connaître les caractéristiques techniques : analyses d'eau, débit, pression, utilisations
- Remonter les informations, pour l'établissement devis, au travers de questionnaires spécifiques,
- Etre l'interface Client avec le Bureau d'Etudes, Remise de l'offre, Présentation Technique, jusqu'à l'aboutissement.
- Mise à disposition d'outils : Présentation des réalisations, fiches techniques, questionnaires de détermination,

CLIENTELE CIBLE

- Embouteilleurs d'Eau,
- Fabricants de jus et de Sodas,
- Entreprises Agroalimentaires, Laiteries, Fromageries,
- Laboratoires et Entreprises Pharmaceutiques,

BUT : Développer une base de données Prospects/ Mettre à jour la base clients

Faire connaître l'entreprise et ses produits

Enrichir les connaissances liées au marché et aux secteurs d'activités ciblés (Projets en cours, concurrence, ...)

Après confirmation de la période d'essai, une voiture de services sera mise à la disposition du Commercial(e) Terrain.

Organisation du travail :

Après une formation à Casablanca, des séries de visites sur site chez les clients historiques sont à organiser.

Lieu de travail Centre d'Affaires HAKIMI Sarl, 26 Avenue Mers Sultan, Apt. 3, Etage 1, CASABLANCA, Maroc.

Phase téléphonique faites à partir du Centre d'Affaires puis, et par la suite à partir de son domicile avant l'ouverture des bureaux CESI en ville.

Des réunions régulières seront organisées avec le supérieur hiérarchique, M. Mohammed EI MALKI.