



22 avenue Charles de Gaulle  
23000 Guéret  
SIRET : 891 675 324 00018

## OFFRE D'EMPLOI #07

Offre publiée le XX juin 2022

### I. INTITULÉ DU POSTE

**Conseiller·e commercial·e (H/F)**

### II. ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

#### 1. La structure employeur :

Revatec développe un écosystème territorial innovant, d'utilité sociale et d'intérêt collectif et regroupe des acteurs publics et privés du territoire creusois et néo-aquitain. Elle vise à constituer, dans le cadre de l'économie circulaire de proximité :

- Une plateforme de collecte et de valorisation par le réemploi des Aides Techniques à l'autonomie (AT) pour le maintien à domicile ;
- Un réseau de distribution de proximité, multi-partenarial, développant une économie de la fonctionnalité ;
- Un réseau de partenaires informateurs et formateurs pour l'usage des matériels.

Le projet porté par une association de préfiguration devrait prendre à terme la forme d'une Société Coopérative d'Intérêt Collectif. Elle se situe résolument dans le champ de l'Économie Sociale et Solidaire et s'inscrit dans un réseau régional de structures analogues.

L'association a par ailleurs, vocation à créer des services innovants à l'attention des usagers, à proposer des emplois locaux non délocalisables, à accompagner des personnes dans un projet de vie privilégiant l'autonomie et à former à l'usage des matériels les publics en recherche d'autonomie.

Dans le cadre de ses activités, elle a mis en place un Atelier Chantier d'Insertion (ACI) permettant d'accueillir une équipe de 5 personnes en insertion professionnelle par l'activité économique.

#### 2. Composition de l'équipe :

L'association Revatec est administrée par un Bureau actuellement composé de 4 membres.

L'équipe salariée comprend :

- Un Directeur, responsable de l'ensemble des activités, supérieur hiérarchique,
- Un Valoriste en charge de la plateforme de remise en bon état d'usage des aides techniques, Encadrant technique en insertion professionnelle pour l'Atelier Chantier d'Insertion (ACI),
- Une Animatrice du Réseau de Collecte des Aides Techniques, également en charge de la Communication.
- Une Ergothérapeute (dans le cadre d'une mise à disposition),
- Un Conseiller en Insertion Professionnelle,
- 5 valoristes recrutés dans le cadre de l'Atelier Chantier d'Insertion
- Un·e Conseiller·e commercial·e (faisant l'objet de la présente fiche).

#### 3. Positionnement du poste dans l'organigramme de service :

Sous l'autorité et la responsabilité du Directeur de Revatec.

### III. MISSIONS ET ATTRIBUTIONS

*Remarque : le présent profil exprime le sens du poste et correspond à ces différentes finalités. Il ne revêt pas de caractère définitif et exhaustif au regard des missions du poste et de son évolution compte tenu des objectifs de service. Cette fiche de poste peut donc évoluer au regard des nécessités et du principe de continuité de service.*

#### 1. Activité principale :

Le/la conseiller·e commercial·e participe et manage la stratégie de distribution, informe les professionnels de santé et les partenaires sur le matériel distribué par Revatec afin de le promouvoir selon la réglementation, les process de reconditionnement mis en œuvre et les modes de distribution. Il constitue et accompagne le réseau des partenaires prescripteurs. Il assure les visites de clientèle, la prospection, les actions de phoning et présente les produits.

## **2. Tâches prioritaires :**

### **Activités**

- Être force de proposition pour construire et mettre en œuvre une stratégie commerciale et un plan d'actions
- Construire et fidéliser un réseau de partenaires prescripteurs et de clients en identifiant leurs besoins et en négociant les propositions
- Réaliser des visites de clientèle, des prospections, des actions de phoning
- Présenter les caractéristiques des produits distribués, les procédures de reconditionnement et échanger des informations avec les partenaires prescripteurs et distributeurs, les conseiller
- Renseigner les supports de suivi d'activité et échanger des informations avec l'équipe
- Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles
- Suivre et mettre à jour les informations professionnelles et réglementaires
- Organiser ou mettre en place des actions de communication
- Réaliser des démonstrations de produits (aides techniques, dispositifs médicaux, ...) auprès de professionnels en situation de travail, livrer et installer les matériels en formant les clients sur leur prise en main et leurs usages
- Effectuer le suivi d'une commande et proposer des solutions au client en cas de dysfonctionnement
- Suivre et analyser les données d'activité de distribution et réaliser le bilan annuel commerciale
- Faire remonter les informations du terrain, être force de proposition auprès de la direction
- Proposer et prendre des décisions relevant de ses missions

### **Compétences**

- Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur...)
- Techniques commerciales
- Techniques pédagogiques
- Techniques de merchandising

### **Autres missions**

- Participer et contribuer aux réunions d'équipe des salariés permanents
- Assurer la représentation de Revatec dans le cadre des partenariats et des événements relevant de ses missions
- Participer aux activités et projets de Revatec

## **IV. CONDITIONS DE TRAVAIL, CONTRAINTES DU POSTE**

- Amplitudes horaires : du lundi au vendredi, entre 8h00 et 18h00, en fonction des nécessités de service
- Travail au sein d'une équipe
- Poste implanté dans les locaux de Revatec, 17 Moulin du Pont à Sainte-Feyre (23000)
- L'activité s'exerce au sein de la structure et en clientèle à l'extérieur sur le département de la Creuse
- Permis de conduire B et véhicule obligatoires

## **V. COMPETENCES ET APTITUDES REQUISES**

### **Savoir de base et niveau de connaissance pré requis**

- Formation minimum de type Bac+2, ou alternant
- Connaître du milieu médical et du secteur de l'accompagnement

### **Savoir faire**

- Être capable de travailler en équipe, en concertation et en complémentarité
- Être organisé-e, autonome, rigoureux/se, méthodique et ponctuel, avoir le sens des responsabilités
- Savoir structurer et appliquer un plan d'actions
- Savoir travailler sur des cycles de vente courts, mais complexes, en relation avec des interlocuteurs multiples et de haut niveau

### **Savoir être**

- Avoir une vraie sensibilité technique, une appétence pour le milieu médical et le monde de l'accompagnement
- Disposer de réelles qualités humaines et d'aisance relationnelle (observation, écoute, discrétion, éthique...)
- Savoir être patient, motivé, être en capacité de s'adapter et de travailler avec des publics variés
- Tenir un langage clair et faire preuve de pédagogie, avec un bon niveau de discours
- Être discret-e concernant les informations connues dans l'exercice de l'activité
- Savoir réaliser sa mission en cohérence avec le projet global de l'association

## VI. CONTRAT

- Emploi rattaché à la Convention Collective nationale (3286) du négoce et des prestations de services dans les domaines médico-techniques du 9 avril 1997 (IDCC 1982)
- Contrat à Durée Déterminée de 6 à 12 mois en fonction de la durée de travail hebdomadaire
- Emploi à temps partiel (24h/semaine) ou à temps plein avec période d'essai d'un mois
- Rémunération : Niveau III Position 3.1 Coefficient 360 de la convention collective avec un salaire brut mensuel pour un temps plein à 1 865 € brut à proratiser en fonction de la durée hebdomadaire de travail
- Formation personnalisée à l'embauche
- Poste à pourvoir dès que possible

## VII. POSTULER

- Envoyer CV et lettre de motivation par courriel à : [contact@revatec.fr](mailto:contact@revatec.fr) ou par courrier postal à : Madame la Présidente – REVATEC – 17 Le Moulin du Pont – 23000 Sainte-Feyre