

FICHE METIER COMMERCIAL SPRINKLER

- Charger d'élaborer l'offre commerciale , suite à un appel d'offres
- Il élabore le bordereau des prix unitaires, pour répondre à un appel d'offres, ou une demande directe du client
- Chargé de négocier les prix unitaires avec les acheteurs, ou les clients directement
- Est garant de la rentabilité future d'une affaire, il doit donc connaître parfaitement les matériels mis en œuvre, et les contraintes techniques et financières associées
- Des capacités de négociation sont nécessaires

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau BAC à BAC +2 ou inférieur avec VAE

Des formations spécifiques (hydraulique,..) peuvent être exigées.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'une entreprise spécialisée en protection sprinkler,...en contact avec différents intervenants (client, service achats, fournisseur, ...). Elle peut impliquer des déplacements et un éloignement du domicile de plusieurs jours.

Elle peut s'exercer les fins de semaine et jours fériés.

Le port d'équipements de protection (casque de chantier, chaussures de sécurité, ...) est requis lors de déplacements sur les chantiers ou chez les clients.

Environnements de travail

Structures

- Chantiers en France et / ou DOM TOM

Secteurs

- Entreprises sprinkler

Conditions

Aucune condition définie