

# Fiche de poste

## Attaché.e commercial

Mokamatic est le leader régional de la distribution automatique, l'équipe constituée de 70 collaborateurs exploite au quotidien un parc de 3 000 distributeurs de boissons chaudes chez ses 1 000 clients, de boissons fraîches et de snacks sur la région Rhône Alpes.

### Missions :

#### Commerce :

- Développer les parts de marché de Mokamatic dans un rayon de 50km autour de Genas.
- Veiller à la fidélité des clients en étant garant de la qualité de service que nous offrons.
- Suivre son parc de clients en ayant un contact annuel avec tous les clients et pluriannuel avec les clients réalisant plus de 10 000€ de CA.
- Répondre aux demandes entrantes (clients / prospect) en moins de 24h
- Mettre en place des actions correctrices avec les autres services et s'appuyer sur les responsables pour veiller à la bonne réalisation de tâches.
- Assurer une veille concurrentielle et reporter au directeur régional
- S'assurer de la complétude administrative des dossiers et de l'ERP

#### Marketing :

- S'assurer du respect des 3P
- Collaborer à la mise en place d'une segmentation stratégique des clients
- Mettre en place et participer à des salons

#### Finance :

- Veiller à la rentabilité (Chiffre et marge) des comptes confiés
- Assurer les calculs de marge pour le service

### Tâches :

- 1) Prospecter au moins un fois par semaine les clients cibles.
- 2) Répondre aux demandes entrantes en moins de 24h (clients ou prospects)
- 3) Dispatcher les demandes des clients auprès des différents services de l'entreprise et être garant de leur bonne mise en application
- 4) Contacter tous les clients 1x/an
- 5) Assurer des visites de suivi pluriannuelles sur les clients réalisant plus de 10 000€ de CA
- 6) Piloter les actions correctrices demandées par les clients
- 7) Veiller au respect des engagements pris
- 8) Etablir les contrats de service conformément aux procédures internes
- 9) Remonter les informations nécessaires à une implantation efficace des équipements
- 10) S'assurer du traitement des demandes du service exploitation
- 11) Assurer un reporting régulier et clair
- 12) Etablir un compte d'exploitation pour étayer tout investissement réalisé par Mokamatic dans le cadre de la signature ou re signature d'un contrat
- 13) Assurer une veille concurrentielle active et étayée par des documents