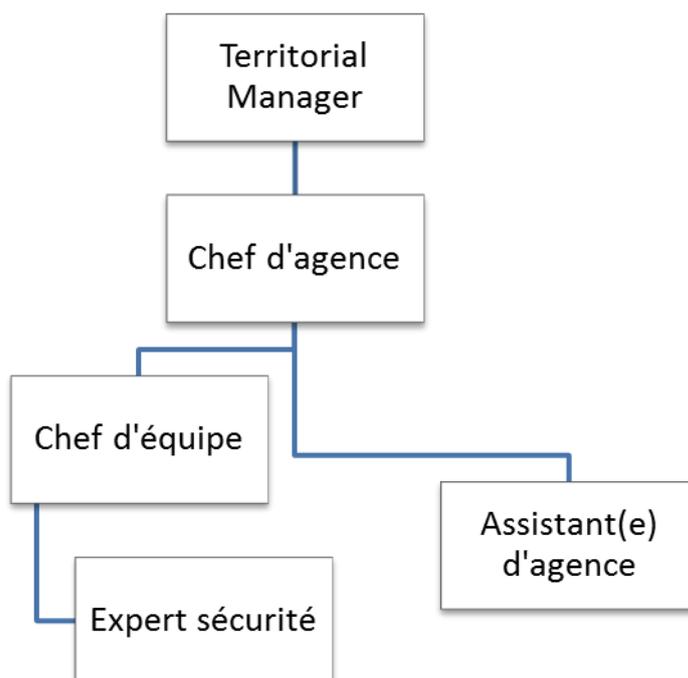


Expert Sécurité

Finalité du poste

Sous l'autorité du chef d'équipe, et sur un secteur géographique déterminé, l'expert sécurité a pour rôle de développer le portefeuille clients de la Société. Pour cela il prospecte une clientèle de particuliers et professionnels. Il entretient et développe son réseau (prescripteurs et parrainages), et honore les rendez-vous fournis par le service marketing afin de vendre notre système de télésurveillance. Interlocuteur privilégié de ses clients, il réalise aussi les installations et petites maintenances afin de garantir le niveau de satisfaction client attendu par la direction.

Position dans l'organisation (terrain et siège)



Missions principales	Indicateurs de résultats
<p>Mission 1 : Prospector une clientèle de particuliers et professionnels afin d’obtenir des rendez-vous directs, en respectant la stratégie commerciale de l’entreprise.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Faire preuve d’investigation, suivre l’actualité de son secteur, (journaux locaux, informations cambriolage, date et lieu de créations d’entreprise, de construction d’habitations) ▪ Définir sa zone de prospection la veille et la communiquer à son chef d’équipe. ▪ Appliquer la méthodologie de prospection définie par l’entreprise : (Approche en porte à porte, secteur, horaires définis selon la cible) ▪ Utiliser les outils marketing nécessaires ▪ Maitriser et adapter l’accroche en porte à porte selon la cible visée ▪ Adopter une attitude professionnelle sur le terrain qui engage une image positive de la Société, afin d’obtenir des informations sur le secteur. ▪ Utilisez systématiquement le lieu de RMK (avant ou après le rendez-vous), pour exploiter le secteur et rencontrer le voisinage ▪ Participer aux opérations commandos 1 fois par semaine. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cahier de secteur rempli ▪ Une session de prospection= au minimum 1 rdv qualifié pris. ▪ Mail au chef d’équipe avec zone de prospection définie. ▪ RDV positionné dans les 48 à 72H suivant la prospection. ▪ % ventes directes Vs ventes totales ▪ Extraction des lieux de RDV directs/ lieu de rdvs RMK
<p>Mission 2 : Vendre nos systèmes et services de télésurveillance</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Respecter les objectifs hebdomadaires et mensuels fixés par le CE et CA ▪ Etre ponctuel et adopter une attitude professionnelle afin de donner une bonne image au prospect ▪ Maitriser et Respecter les étapes du plan de vente, en utilisant les outils marketing (kit démo, Etude de sécurité, plaquette, tablette et autocollants) ▪ Effectuer une proposition commerciale cohérente et fiable par rapport à la configuration du lieu à sécuriser ▪ Négocier le prix de vente avec le client en respectant la grille tarifaire en vigueur ▪ Respecter la procédure légale lors du remplissage du contrat et réceptionner les pièces justificatives afin de garantir la facturation du contrat. ▪ Planifier une date d’installation dans les délais selon les principes de la Direction 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tableau de suivi de l’activité commerciale : Taux de transfo ventes directes/RDV directs ▪ Taux de transfo des RDV fournis vendus ▪ Nombres de ventes totales réalisées ▪ Satisfaction clients (NPS) ▪ Contrats déposés auprès de l’assistante dans les 48H. ▪ Nb Contrats complétés sans erreur et avec tous les documents nécessaires. ▪ Date d’installation dans les 72H suivant la date de la vente.

Mission 3 : Installer et maintenir à jour nos systèmes et services de télésurveillance

- Récouter le matériel nécessaire auprès de l'assistante d'agence
- Maîtriser et respecter les étapes du processus d'installation
- Réceptionner les pièces justificatives auprès du client afin de garantir la facturation du contrat.
- Former le client à l'utilisation de son système
- Effectuer le co welcome dans les 15 jours
- En cas de dysfonctionnement du système, apporter une réponse au client ou l'orienter vers le service client.

Mission 4 : Entretenir et développer son réseau (parrainages, prescripteurs).

- Assurer son rôle d'interlocuteur privilégié de son client
- Être disponible pour répondre aux questions du client ou l'orienter vers le service compétent
- Communiquer sur les avantages d'être parrain auprès de ses clients
- Respecter les procédures auprès du service marketing pour faire bénéficier le parrain de l'offre
- Communiquer sur les avantages d'être prescripteur
- Respecter les procédures auprès du service marketing pour faire bénéficier le prescripteur de l'offre

- % d'installations non conformes
- Nombre dossiers complets déposés en agence versus nb dossiers erronés.
- Satisfaction client (NPS)
- Utilisation optimum du système par le client

- Nombre de ventes issues de parrainages
- Nombre de ventes issues de la prescription
- Nombre de prescripteurs actifs
- NPS

Mission 5 : Assurer une communication fluide ascendante, transversale, et externe

- Assister aux réunions d'agence hebdomadaires afin de prendre connaissance des objectifs qualitatifs et quantitatifs
- Prendre connaissance des informations et appliquer tous les nouveaux process et directives communiqués par le chef d'agence et ou l'assistant (e) d'agence.
- Signer ses objectifs mensuels de ventes
- Transmettre à l'assistant (e) d'agence en temps réel, les informations sur votre activité : lieu, horaires RDV, vente, matériel nécessaire, date d'installation...
- Communiquer tous les soirs un reporting d'activité au CE
- Contribuer à l'esprit d'équipe via l'entraide et le respect de la hiérarchie
- Savoir solliciter et communiquer à bon escient vers les activités transverses (service client, service technique...)
- Répondre aux sollicitations, questions des clients ou l'orienter vers le service compétent.

- Présence aux réunions d'équipe
- Atteinte des objectifs de ventes fixés
- Satisfaction client (NPS)
- Tableau de suivi de l'activité commerciale à jour
- Nb de points individuels
- Qualité des informations transmises
- Nombre parrainage

Profil de poste	
Formation (Savoir)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ De formation commerciale (type BTS NRC / MUC) ou autodidacte ▪ Appétences commerciales
Expérience (Savoir-Faire)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vendre des produits ou services en cycle court ▪ Négociateur ▪ Développer un portefeuille clients
Aptitudes (Savoir Etre)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organisé ▪ Aisance relationnelle ▪ Aptitudes manuelles ▪ Goût du Challenge ▪ Esprit d'équipe ▪ Dynamisme ▪ Empathie ▪ Ecoute ▪ Prise d'Initiative ▪ Autonome ▪ Réactivité ▪ Sens du service client ▪ Conscience professionnelle ▪ Réactif ▪ Esprit positif ▪ Volonté d'apprendre ▪ Adaptation aux nouvelles technologies