

Rattachement hiérarchique

Directeur/Responsable Supply Chain, Directeur Service Client, Directeur Commercial, Directeur des Ventes, Directeur Financier, Directeur des Opérations

Responsabilités

Il joue le rôle d'interface entre le Service Commercial, la Production et la Logistique.

Il supervise le traitement administratif des commandes (validation et enregistrement des commandes, veille au respect de la politique tarifaire de l'entreprise) depuis leur réception jusqu'à la livraison chez les clients.

Il est chargé d'élaborer et de diffuser les tableaux de bord et les statistiques commerciales, peut participer à l'élaboration des budgets, à l'analyse des résultats de vente par zone géographique, par marché et par client.

Il établit les prévisions commerciales en lien avec la Direction Commerciale.

Il assure le suivi de la clientèle (répondre aux demandes d'information des clients, gérer le système de facturation, superviser les dossiers de financement, relancer les impayés et gérer les réclamations et les litiges).

Il manage l'équipe administrative pour le suivi des ventes ainsi que le Secrétariat Commercial/Logistique.

Les fonctions attachées à l'ADV peuvent varier en fonction du rattachement à la Direction Commerciale ou à la Supply Chain. Dans ce dernier cas, il sera également attaché au suivi des stocks et jouera un rôle clé auprès des Services Planification et Ordonnancement.

Il émet les factures et peut dans certains cas effectuer le recouvrement.

Il est également chargé d'assurer la gestion d'un Service Hotline Client et de gérer les flux d'information vers le client.

Profil/Tendances

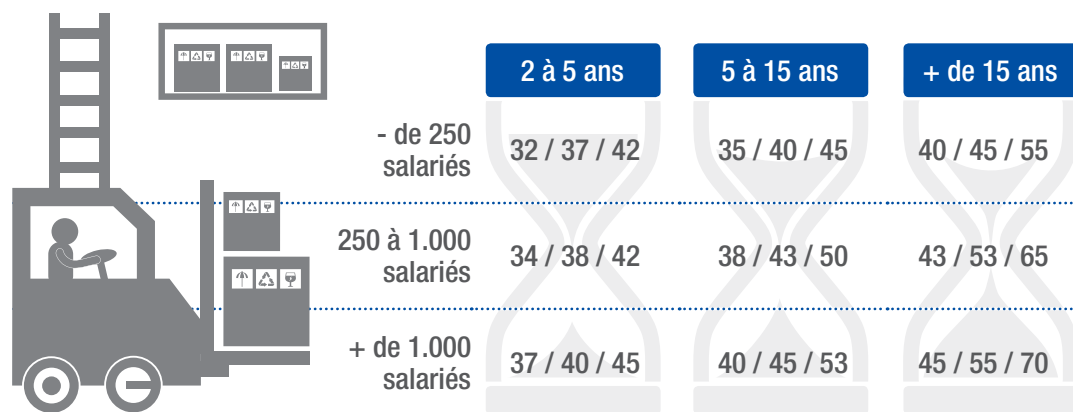
De formation supérieure Bac+2 à Bac+5, ce poste s'adresse le plus souvent à des Assistants Commerciaux qui évoluent sur ce poste. Une bonne maîtrise des outils informatiques et de gestion est exigée ainsi que la maîtrise des langues étrangères surtout lorsqu'il s'agit de Groupes internationaux.

Il doit être rigoureux, soucieux de la qualité de service délivrée aux clients, dynamique, réactif, doté d'un très bon relationnel et d'une capacité à comprendre les besoins de l'équipe et à les motiver.

Évolutions

Il doit être rigoureux, soucieux de la qualité de service délivrée au client, dynamique, réactif, doté d'un très bon relationnel et d'une capacité à comprendre les besoins de l'équipe et à les motiver.

Rémunération



Les rémunérations indiquées sont des rémunérations brutes annuelles en k€ selon la légende suivante : minimum constaté/moyenne constatée/maximum constaté.

Il est constaté parfois une part variable indexée sur l'atteinte d'objectif individuel compris entre 8 et 15 %.