

Commercial(e) Terrain en Energie Renouvelable



Artigues-Près-Bordeaux



2 ans de formation en alternance

• **FORMATION :**

- BTS NDRC (Négociation Digitalisation Relation Client)

• **RYTHME D'ALTERNANCE :**

- 1 semaine au centre formation

- 1, 2 à 3 semaines en entreprises

• **MISSIONS PRINCIPALES :**

- Prospection (cibler, mise en place de fichier, RDV téléphonique, courrier commercial)

- Négociation (présentation, répondre aux objections, proposer, vendre ...)

- Vente (vente directe particulier, professionnel)

- Communication (portes ouvertes, salons, congrès, visites directes, réseaux sociaux, internet...)

- Information (tableaux de bord, chiffre d'affaires, RDV obtenus...)

- Gestion (devis, factures, impayés, contrats, dossiers de financement...)

- Fidélisation (obtenir les clients réguliers)

• **RÉMUNÉRATION :** En fonction de l'âge et du pourcentage du SMIC

OBLIGATOIRE : Obtention du permis B + véhicule