

FICHE DE POSTE : COMMERCIAL DU SALON ITM

Ref : Commercial ITM

Superviseurs : Coordonnateur ITM / Directeur Exécutif ONTM

Mission

Vente de stands au salon ITM

Responsabilités :

Sous la supervision du Coordonnateur du salon ITM, et en étroite collaboration avec le responsable ITM, le commercial ITM aura comme responsabilités de :

- Faire la prospection des éventuels exposants (la liste doit être envoyée préalablement à l'ONTM au fur et à mesure) ;
- Assurer la vente de stands, suivant les tarifs et conditions inscrits dans les fiches d'inscription déjà transmises au consultant. Le consultant est autorisé à faire les suivis téléphoniques depuis les locaux de l'ONTM ;
- Informer les éventuels exposants de toutes les conditions et les détails techniques sur le salon (dimension de stand, emplacement, mode de paiement...) ;
- S'assurer du remplissage et de la signature par chaque exposant de la fiche d'inscription ;
- Faire le recouvrement des recettes : le paiement doit être effectué **IMPERATIVEMENT**, soit par chèque barré non endossable au nom de l'ONTM, soit par virement bancaire dans le compte de l'ONTM ;
- Tenir et mettre à jour le tableau de suivi des ventes, en étroite collaboration avec toute l'équipe de l'ITM ;
- Remettre quotidiennement à l'ONTM les chèques et les ordres de virement reçus des clients ;
- Envoyer un rapport journalier à l'ONTM, incluant la liste des clients prospectés (Nom de l'établissement, contact du responsable), la liste des inscrits, la situation des paiements reçus (nom du payeur, mode de paiement, montant, montant total). Le rapport doit être envoyé au DAF et au DE de l'ONTM ;
- Faire le suivi des exposants durant les jours du salon et résoudre avec toute l'équipe de l'ITM et de l'ONTM les éventuels problèmes durant le salon.