

Détail de l'offre : Commercial - Matériel Agricole H/F (CDI)

<b>Recruteur</b>	UPTOO
<b>Code postal</b>	33000
<b>Ville</b>	Bordeaux
<b>Référence</b>	156467016035979753
<b>Titre de l'offre</b>	Commercial - Matériel Agricole H/F (CDI)
<b>Description de la mission</b>	<p>Vous sillonnerez le Nord-Pas-de-Calais à la conquête d'exploitations agricoles afin de proposer à leur propriétaire nos solutions de traite et équipements d'élevage : confort, alimentation, équipements du bâtiment.</p> <p>Les cycles de vente durent en général de 6 à 8 mois (plus court pour les bâtiments existants), pendant lesquels vous assurez plusieurs rendez-vous en binôme avec un technicien : vous tissez une relation de confiance et analysez l'ensemble des besoins spécifiques des clients, étudiez la faisabilité, apportez des solutions concrètes.</p> <p>En suivant la stratégie commerciale et les plans d'action marketing, vos missions consistent à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Assurer la promotion des matériels via la prospection, les visites utilisateurs, les Portes Ouvertes, les salons</li> <li>* Former, animer puis développer le portefeuille de clients sur toutes nos gammes de produits</li> <li>* Assurer le suivi de chaque client et la tenir à jour de votre fichier</li> <li>* Réaliser les devis en adéquation avec les besoins des clients</li> </ul> <p>Pour postuler cliquer ici.</p>
<b>Type de contrat</b>	CDI
<b>Télétravail</b>	Non spécifié
<b>Rémunération</b>	50-60 K /an
<b>Profil recherché</b>	Technico-commercial
<b>Localisation</b>	Calais
<b>Description du profil</b>	<p>Votre intelligence situationnelle, votre bonne aisance dans le secteur agricole et votre adaptabilité vous permettent d'échanger de façon authentique avec les éleveurs autant qu'avec l'interne.</p> <p>Ce qui vous stimule dans nos métiers commerciaux, c'est vendre, c'est (re)conquérir de nouveaux clients : l'autonomie, la souplesse et le sens de l'organisation sont donc des atouts clés pour gérer votre périmètre.</p> <p>Vos méthodes commerciales sont rodées : analyse du besoin, démonstration, négociation de l'offre sont autant d'étapes que vous maîtrisez.</p> <p>Que vous ayez vendu de l'engrais, des machines, de la nourriture dédiée à l'élevage ou des pièces détachées, ce qui compte c'est votre maîtrise du même langage que nos clients : vous connaissez leurs enjeux, leur réalité et souhaitez leur apporter des solutions concrètes, de qualité.</p> <p>Vous êtes de nature enthousiaste et positif, à l'écoute de vos clients et très motivé à dépasser les objectifs : variable attractif !</p>
<b>Profil recherché</b>	Technico-commercial
<b>Catégorie de fonction</b>	Technico-commercial
<b>Secteur type</b>	Agriculture/Paysage