



## TECHNICO-COMMERCIAL en Agroéquipements (h/f) Spécialisé en matériels d'expérimentation et recherche

**Rattaché à :** La Direction  
**Effectif de l'entreprise :** 60

**Contrat :** CDI  
**Temps de travail :** Forfait  
**Statut :** Cadre

**Lieu de travail/mobilité :**  
La Chevalinière – 11270 LA FORCE, 70% de déplacements en national et international

### **Mission principale :**

Véritable porteur de la marque constructeur auprès du réseau d'agents commerciaux, de clients finaux et d'organismes d'état, le Technico-Commercial(h/f) se positionne en tant qu'acteur de la stratégie et de la politique commerciale de l'entreprise avec la Direction. Il/elle s'organise de manière complètement autonome afin d'atteindre les objectifs fixés.

### **Missions :**

#### Participation à la politique commerciale de l'entreprise pour le développement des ventes de machines dédiées à l'expérimentation et la R&D :

- Effectuer une veille concurrentielle commerciale et technique (Benchmarking)
- Plan d'actions commerciales et politique tarifaire

#### Communication

- Participer à l'élaboration du plan de communication sur les machines

#### Développement et fidélisation de la clientèle : Vente, SAV et pièces

- Assurer la démonstration détaillée des machines de la gamme
- Analyser les besoins clients et effectuer des propositions technico commerciales adaptées : faisabilité, délai et coûts (réalisation des devis, négociations et suivis commandes/facturations/paiements...)
- Assurer le suivi de la satisfaction client

### Animer le réseau de points de services

- Faire monter en puissance le réseau de points de service en termes d'autonomie de diagnostics et de mises en routes / réglages machines.
- Aller se former dans le centre de formation de la maison mère afin d'animer les clients propriétaires et les points de service : lancement de nouvelles machines, lancement de nouveaux services etc.

### Développement du chiffre d'affaires annuel Machines, Service & pièces

- Animer la politique usine définie en termes de vente de machines, de services & pièces
- Augmenter le nombre de maintenances préventives annuelles, en les orientant vers le partenaire technique national dédié (FLDI)

### Reporting de son activité

- Communiquer un reporting d'activité (hebdomadaire avec la Direction)
- Définir et établir le budget annuel
- Réaliser les statistiques/analyses des ventes et des écarts
- Engager les actions nécessaires au regard des écarts constatés par rapports aux objectifs fixés

<b>Compétences</b>	
<b>Savoir et Savoir-Faire</b>	<b>Savoir-Être</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Bilangue Français/Anglais (l'Allemand serait un plus)</li><li>• Connaissance des machines</li><li>• Porteur Marque Employeur et machines</li><li>• Capacité d'analyse et 1<sup>er</sup> diagnostic</li><li>• Développer l'activité auprès de prospects</li><li>• Maîtrise de l'outil informatique</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sens du relationnel</li><li>• Priorisation des tâches</li><li>• Communication</li><li>• Force de proposition</li><li>• Esprit initiative</li><li>• Capacité d'adaptation</li></ul>
<b>Profil / accès au poste</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Cursus supérieur issu d'une école de commerce</li><li>• Expérience souhaitée : 5 ans minimum en relation avec la clientèle</li><li>• Secteur d'activité antérieur : tous domaines (connaissances de base en agroéquipements)</li></ul>	
<b>Rémunération et Avantages</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Rémunération selon profil</li><li>• Mutuelle individuelle prise en charge à 100% par l'employeur</li><li>• Véhicule de fonction</li><li>• Matériels suivant les besoins du poste (Téléphone, PC...)</li></ul>	



**Pour postuler, envoyez votre CV + LM à Marie RICHARD**

**[richard.m@groupe-fldi.com](mailto:richard.m@groupe-fldi.com)**

