



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

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



Pour postuler, envoyez votre CV + LM à Marie RICHARD

richard.m@groupe-fldi.com

