

## OFFRE D'EMPLOI

---

# ATTACHE(E) TECHNICO -COMMERCIAL(E) CDI



## **L'ENTREPRISE GOURDON**

Notre entreprise est spécialisée dans la conception et la fabrication de matériels de transport destinés aux métiers de l'agriculture et du BTP.

Avec une équipe d'une cinquantaine de personnes, nous plaçons l'innovation au cœur de notre stratégie de développement. Dotés de notre propre bureau d'études intégré au site de production, nous maîtrisons conception et développement des produits dans leur totalité (du prototypage à la fabrication des machines).

Connaissant une mutation importante depuis plusieurs années, nous axons notre stratégie de développement sur le renforcement des compétences clés pour le bon fonctionnement de notre entreprise.

## **DESCRIPTIF DU POSTE**

Intitulé : Attaché(e) Technico-Commercial(e)

Type de contrat : CDI avec période d'essai de 6 mois (2 x 3 mois)

Nombre de poste : 1

Base géographique : Département 49 (Maine et Loire)

Secteur géographique à couvrir : 49-50-56-53-14-86-79-35-44-61-72-37-36-41-45-28-27-22-85-29-18

### **Poste à pourvoir immédiatement**

Salaires : 1600 € NET + % variable en fonction de conditions fixées par la Direction Commerciale

Avantages : Voiture de service – Ordinateur portable – Téléphone portable – Frais de déplacements remboursés par la société

## **MISSIONS ET RESPONSABILITES PRINCIPALES**

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous travaillez sur l'implantation nationale de la société.

Vous êtes un acteur clé du développement stratégique de l'entreprise et vous avez pour mission principale de développer le réseau commercial et les différents accords.

Vous êtes force de proposition sur le lancement de nouveaux projets de développement et vous entretenez une curiosité et un esprit méthodique qui vous permettent de les faire avancer.

Vous serez en lien direct avec les différents services de l'entreprise et vous chercherez à développer vos compétences au quotidien.

### **Vos missions principales consistent à :**

- Visite et suivi du portefeuille clients existant sur les réseaux TP, AGRI-TP et AGRICOLE.  
Ciblage principal sur la gamme de *porte-engins à freinage pneumatique, les bennes de terrassement et le transbordeur à déversement latéral.*
- Prospection et mise en place d'une base de données de professionnels et d'utilisateurs de matériel espaces verts.

- Suivi et animation du portefeuille prospects espaces verts créés avec réalisation d'un chiffre d'affaires fixé par la direction.
- Reporting d'activité hebdomadaire et remontées terrains auprès de la direction commerciale.
- Réunion au siège de la société sur demande de la direction commerciale.
- Diffusion de la marque et de la stratégie de l'entreprise auprès des réseaux et des utilisateurs.
- Participations aux divers salons nationaux, foires régionales et événements chez les revendeurs du réseau.
- 2 visites minimum par client et par an.
- Veiller au bon déroulement de l'affaire : de la prise de commande à la facturation.

## **FORMATION ET EXPERIENCE**

Formation : Titulaire diplômé d'un BAC+2

Expérience : 3 ans minimum d'expérience terrain dans les secteurs d'activité définis ci-dessus.

## **COMPETENCES TECHNIQUES ET HUMAINES**

### COMPETENCES TECHNIQUES

- Maîtrise des outils de négociation
- Maîtrise du pack office et des outils informatiques en général (CRM, ERP ...)
- Anglais parlé souhaité

### COMPETENCES HUMAINES

- Prise d'initiative
- Sérieux et dynamisme
- Ouverture d'esprit
- Réactivité face aux évolutions de marchés, de clientèle, de produits ....
- Intégration dans une entreprise familiale structurée et en perpétuel développement

**Merci d'envoyer vos candidatures à : [sophie@remorques-gourdon.com](mailto:sophie@remorques-gourdon.com)**