

OFFRE D'EMPLOI

ATTACHE TECHNICO -COMMERCIAL(H/F) CDI



L'ENTREPRISE GOURDON

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

Avec une équipe de 80 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

Secteur géographique à couvrir :

- **Secteur TP** : 49-50-56-53-14-86-79-35-44-61-72-37-36-41-45-28-27-22-85-29-18-76
- **Secteur AGRICOLE** : 50-56-53-14-35-44-61-72-41-45-28-27-22-29-18-76

Poste à pourvoir à partir de janvier 2025

Salaire :

- Salaire fixe + partie variable sur chiffre d'affaires

Avantages : Voiture de service ou de fonction – Ordinateur portable – Téléphone portable – Frais de déplacements remboursés par la société à la semaine

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 :

- Suivi et animation du portefeuille clients existant sur les réseaux TP, AGRI-TP, ESPACES VERTS et AGRICOLE (**découpages et déplacements à prévoir**)
- Prospection quotidienne dans les secteurs cités ci-dessus pour faire évoluer le portefeuille clients.

- Prospection dans le secteur de l'environnement (société de nettoyage de réseaux, unités de méthanisation, collectivités ...) pour faire connaître la marque et la gamme de produits proposés.
- 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.
- Tenir à jour les bases de données clients sur l'ERP
- Veiller au bon déroulement de l'affaire : de la prise de commande à la facturation.

FORMATION ET EXPERIENCE

Formation : Titulaire diplômé d'un BAC ou BAC+2

Expérience : 3 ans minimum d'expérience sur le terrain dans le commerce. Des connaissances dans les secteurs d'activités cités ci-dessus serait un plus.

COMPETENCES TECHNIQUES ET HUMAINES

COMPETENCES TECHNIQUES

- Maîtrise des outils de négociation
- Maîtrise du pack office et des outils informatiques en général (CRM, ERP ...)
- Organisation, gestion des tournées commerciales

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

