



Technico-commercial(e) H/F

Sarl CGC AGRI – Secteur : Pays de la Loire - Type de contrat : CDI

LA SOCIÉTÉ

CGC AGRI est une PME en plein développement, qui conçoit, commercialise et assure la maintenance de machines agricoles. Spécialisées dans la viticulture et l'arboriculture, elle conçoit et fabrique dans son usine du matériel pour le travail du sol et distribue/importe tracteurs et autre type de matériels. Depuis quelques années, la société s'appuie sur le développement d'un système de désherbage mécanique unique breveté (et primé à de nombreuses reprises), l'**ÉCOCEP®**.

Ses produits sont proposés à la vente en direct en France et à des distributeurs/revendeurs de machines agricoles à l'étranger.

Afin d'accompagner cette progression et son développement, **CGC AGRI** recrute un(e) **TECHNICO COMMERCIAL(E)** pour le secteur **PAYS DE LA LOIRE**.

LE POSTE

Rattaché au Directeur des Opérations, vos objectifs sont d'augmenter le nombre de clients directs sur le territoire défini avec la Direction et de développer le réseau de revendeurs existants. Pour cela, vous devrez :

- développer rapidement les ventes de machines agricoles en identifiant les prospects, les visitant, en organisant des démonstrations de matériel sur le terrain, en finalisant les ventes et en assurant le suivi auprès du client final.
- mettre en place une base de clients référents en créant une relation commerciale complète et professionnelle.
- conseiller, argumenter, démontrer la qualité du matériel CGC Agri
- identifier les améliorations potentielles et remonter les informations auprès du siège
- réaliser le reporting demandé par votre supérieur hiérarchique
- animer ponctuellement les espaces de vente
- participer aux différentes initiatives commerciales, comme par exemple les salons nationaux ou internationaux dans lesquels CGC AGRI souhaite intervenir.

Le technico-commercial sera formé aux produits qu'il devra vendre et passera du temps à l'usine pour bien en comprendre les capacités et les spécificités.

PROFIL RECHERCHÉ

De formation commerciale niveau Bac+2, vous justifiez d'au moins une première expérience dans le milieu viticole ou au sein d'une concession. Vous avez une expertise technique et êtes capable d'assurer la démonstration de machines agricoles, notamment des tracteurs, à vos clients. Des notions de mécanique sont de toute façon indispensables.

Vous devez être à l'aise dans un environnement technique et mécanique.

Vous aimez vendre, négocier, communiquer, et avez une vraie fibre d'animateur...

Vous savez anticiper et êtes très organisé, toujours attentif aux remontées des clients et aux contacts sur le terrain. Vous êtes d'ailleurs reconnu pour votre forte capacité d'écoute et votre bon sens naturel.

Vous savez intégrer la culture de l'entreprise et respecter les méthodes de travail qui vous sont demandées.

Autonome, débrouillard, vous êtes une personne de terrain, avec un réel tempérament commercial.

Fiable, dynamique, positif, vous êtes très organisé et savez optimiser vos tournées de visite clients ou de prospection sur un grand secteur.

Vous souhaitez vous investir dans un vrai projet de développement et évoluer au sein d'une PME à taille humaine. Une société qui a placé l'innovation au cœur de sa stratégie, qui a à cœur de favoriser l'autonomie de ses collaborateurs et le développement de leurs compétences.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Prime sur objectif+ voiture de société + téléphone + ordinateur.

Date d'embauche : Dès que possible.

Envoyer CV avec photo et lettre de motivation à contact@cgc-agri.fr.