

Notre client

Créé en 1840, l'entreprise FAO - près de 60 salariés, CA 9,5M Euros - conçoit, fabrique et installe des solutions complètes clés en main pour la collecte et le stockage de produits en vrac : séchage, nettoyage, manutention, réception, expédition. Fabriqués sur le site de production de 7 000 m² à Vitré (35), les solutions personnalisées FAO s'adressent à une clientèle d'agriculteurs et d'industriels en France et à l'étranger. En 2019 l'entreprise investit dans une [nouvelle communication](#) à l'image de sa capacité à s'adapter aux nouvelles évolutions du paysage agricole national et international.

Votre Job

Au sein d'une équipe commerciale et rattaché au Responsable des ventes marché agricole France, vous prenez en charge sur le secteur Nord-Ouest les missions suivantes :

- Suivre une clientèle d'agriculteurs pour développer les ventes de solutions sur-mesure répondant à leur besoin.
- Mettre en oeuvre le plan d'actions commerciales pour conforter les positions existantes et développer le nombre de projet en menant des actions de prospection.
- Définir le cahier des charges en collaboration avec le client et constituer le dossier d'avant-vente.
- Chiffrer le projet en collaboration avec les équipes techniques et le bureau d'étude avant-vente.
- Préparer la présentation du projet au client (stratégie, argumentaire) et gérer la négociation commerciale pour valider la vente du projet.

En étroite collaboration avec les équipes techniques, vous assurez un accompagnement commercial complet, depuis l'élaboration de l'offre, jusqu'au suivi de la bonne mise en oeuvre du projet, en veillant à chaque étape à la satisfaction du client.

Les conditions d'emploi

- Création de poste en CDI.
- Lieu de travail : poste basé au siège à Vitré ou possibilité de télétravail.
- Déplacement sur le secteur Nord-Ouest (véhicule fourni).
- Rémunération fixe (13 mois) et variable selon expérience, prime d'intéressement.
- Date de prise de fonction : dès que possible.



Profil recherché

- Formation Bac+2 minimum, vous êtes familier avec le milieu agricole et ses interlocuteurs.
- Expérience technico-commerciale dans un univers similaire, solutions de stockage ou de manutention de produits vrac (silo, gestion des déchets, carrières).
- Approche commerciale structurée (bonne capacité à préparer ses rendez-vous, ses argumentaires), sérieux et réactivité dans le suivi de la relation client.
- Fort de votre aisance relationnelle, vous êtes capable de négocier des projets d'envergure. Vous vous investissez sur la durée pour réaliser vos objectifs afin de contribuer activement à la poursuite du développement de l'entreprise.