

## Notre client

Forte de 30 ans d'expérience dans la conception et la fabrication de matériel agricole, la société Bruneau - CA 6 M Euros, 45 salariés - est reconnue pour la qualité de ses produits. Ses gammes de matériel agricole (bétaillères, plateaux, auges...) et de manutention (godets, fourches, pinces, lames...) sont commercialisées dans toute la France via un réseau de distribution (concessionnaires, négoce, centrales d'achat).

Son intégration récente au sein d'un groupe industriel français de près de 300 collaborateurs a permis de forts investissements dans la modernisation de l'outil de production, la refonte des gammes et la venue de nouveaux produits. Pour poursuivre son développement, elle renforce et structure son service commercial France avec un objectif ambitieux de progression du chiffre d'affaires à court terme.

## Votre job

Vous intégrez une équipe commerciale en pleine dynamique de développement. Vous bénéficiez d'un accompagnement formation par la direction commerciale et de l'affectation d'un portefeuille de clients existant à développer.

Vos missions :

- Assurer un suivi et des visites régulières pour fidéliser la clientèle et établir des relations de confiance et de partenariat.
- Analyser les performances commerciales et mettre en oeuvre des plans d'actions pour conforter les positions existantes et gagner des parts de marché.
- Mener des actions de prospection pour élargir la clientèle.
- Promouvoir la gamme et accompagner le lancement des nouveautés.
- Former et accompagner les équipes commerciales des distributeurs.
- Participer aux salons et manifestations.
- Assurer une veille concurrentielle et être force de proposition pour faire évoluer la gamme.

## Les conditions d'emploi

- Poste en CDI.
- Résidence idéalement sur les départements 16, 24, 79, 86 ou 87. Home-office les lundis et déplacements 4 jours par semaine pour couvrir le quart Sud-Ouest de la France, véhicule fourni.
- Réunions d'équipes 4 à 5 fois par an au siège de l'entreprise dans la Sarthe.
- Rémunération fixe + variable.
- Date de prise de fonction : dès accord.



## Profil recherché

- Formation Bac+2 minimum commerciale, agricole, machinisme agricole...
- Expérience technico-commerciale dans univers similaire : concession ou négoce de matériel agricole.
- Capacités relationnelles et d'adaptation à des interlocuteurs diversifiés, approche commerciale structurée (bonne capacité à rédiger des reportings), sérieux et réactivité dans le suivi de la relation client.
- Connaissance du marché et des interactions entre les différents intervenants, finesse d'appréciation, sens stratégique et de la relation client BtoB.