

Technico-commercial citernes nutrition animale

h/f

Réf. 1340

Notre client

Vrac Plus est une PME familiale et industrielle générant 15 M Euros de chiffre d'affaires et regroupant un peu plus de 80 personnes sur 2 sites en Côtes d'Armor et en Vendée. Elle conçoit et fabrique des carrosseries (90 ensembles / an) pour le transport en vrac de nutrition animale à destination d'une clientèle BtoB (fabricants, transporteurs), principalement en France, mais aussi à l'export. Son sens du service, son exigence de qualité et sa capacité à s'adapter aux exigences de ses clients, lui confèrent une position de leader français dans son domaine. Elle progresse en parts de marché et les perspectives sont favorables du fait de l'évolution du contexte et des innovations attendues.

Votre job

Au sein de l'équipe commerciale (une responsable, 2 commerciaux et une assistante), vous assurez le suivi et le développement des ventes de carrosseries et équipements adaptés à tout type de véhicule (semi-remorques, porteurs, remorques, citernes amovibles) auprès d'une clientèle de fabricants, transporteurs, négociants...

Pour répondre aux appels d'offres et réaliser les études techniques, vous travaillez en étroite collaboration avec les services internes (BE, Qualité, Production) afin de répondre au mieux aux besoins spécifiques des clients.

Présent sur le terrain, des visites régulières vous permettent de maintenir une relation commerciale basée sur la confiance et une logique de partenariat. Pour développer la clientèle, vous menez des actions de prospection, vous constituez un réseau de prescripteurs et êtes présents sur les différents salons (Space, Technotrans, Sommet de l'Élevage...).

Les plus du poste :

- Une entreprise à taille humaine, solide financièrement, avec une belle notoriété.
- Des ventes projets de produits à forte dimension technique à destination d'une clientèle BtoB.
- Une bonne entente dans l'équipe, de l'entraide.

Les conditions d'emploi

- Poste en CDI statut Cadre au forfait 218 jours.
- Lieux de travail : au siège de l'entreprise à Plélo (22) pour favoriser les échanges au sein de l'équipe, avec une tournée d'une semaine par mois environ sur le secteur Normandie / Vendée et Sud-Ouest. Déplacements réguliers à prévoir sur le site de production de Challans (85). Véhicule de fonction.
- Rémunération fixe selon expérience et épargne salariale.
- Date de prise de fonction : dès que possible.

Profil recherché

De formation Bac+2 minimum, vous disposez d'une expérience confirmée de minimum 3 ans en tant que technico-commercial itinérant dans la vente de produits techniques aux professionnels.

Des connaissances en carrosserie industrielle sont un plus, à défaut, vous disposez de bonnes capacités d'assimilation et vous êtes volontaire pour vous former aux bases techniques du métier.

Au-delà des compétences techniques, nous cherchons une personnalité, du dynamisme commercial, de l'autonomie, une force d'initiatives et une capacité à instaurer un relationnel de qualité avec les clients, pour contribuer activement au développement de cette entreprise dynamique.