

Notre client

Leader français du bâtiment agricole et équestre en bois, l'entreprise Roiné (45 salariés) a développé, depuis plus de 90 ans, une expertise dans la conception et la construction de solutions adaptées à différents type d'usage (élevage, stockage, manèges, écuries, ateliers de production...).

L'équipe commerciale, composée de 10 personnes réparties sur l'ensemble de la France, travaille en collaboration avec les ingénieurs structure du bureau d'études et l'atelier d'usinage et d'assemblage basés en Ile-et-Vilaine. Environ 200 projets sont menés à terme chaque année. La nouvelle équipe dirigeante impulse une belle dynamique pour poursuivre le développement de l'entreprise.



Votre job

Rattaché au responsable du secteur Grand-Ouest, vous intégrez l'entreprise dans un contexte riche en projets. Vous développez les ventes de bâtiment auprès d'une clientèle essentiellement d'agriculteurs (stabulations laitières ou bovin viande, bergeries, bâtiments de stockage...), mais aussi du domaine équestre et de l'artisanat. En étroite collaboration avec les équipes techniques, vous assurez un accompagnement commercial complet en veillant à chaque étape à la satisfaction du client.

Vos missions :

- Assurer l'animation commerciale de votre secteur et développer les ventes dans le respect du plan d'action commercial.
- Analyser les besoins des clients et proposer des solutions répondant à leurs attentes. Etablir des devis et esquisses (Sketchup) correspondantes.
- Assurer le suivi du projet jusqu'à la livraison en collaboration avec le bureau d'études et le conducteur de travaux.
- Se constituer et entretenir un réseau de prescripteurs en nouant des partenariats avec les acteurs locaux (techniciens bâtiment, maçons, architectes, partenaires photovoltaïques, bancaires et institutionnels...).
- Représenter la société sur les salons (Space, Artibat), portes-ouvertes..
- Contribuer à la dynamique de l'équipe commerciale : partage lors de réunions d'équipe, remontées terrain, proposition d'évolution du catalogue produit...).

Les + du poste

- La reprise d'un volant d'affaires existant et l'appui de l'ancien chargé d'affaires qui évolue sur le poste de responsable.
- Des ventes projets de solutions techniques personnalisées en relation avec une grande diversité d'interlocuteurs.
- De bonnes marges d'autonomie au sein d'une PME dynamique à la culture d'entreprise bienveillante.

Les conditions d'emploi

- CDI
- Home-office, localisation compatible avec des déplacements quotidiens sur le secteur Bretagne et des passages réguliers au siège de l'entreprise à Domalain (35). Véhicule de fonction.
- Accompagnement formation à la prise de fonction.
- Rémunération fixe + variable. Mutuelle d'entreprise, CSE, PEE.
- Date de prise de fonction : dès accord.

Profil recherché

- Formation supérieure commerciale, agricole, productions animales...
- Une première expérience de la vente aux agriculteurs, idéalement de produits techniques (bâtiment agricoles, matériel d'élevage, photovoltaïque...).
- Capacité à négocier, suivre et à s'investir sur la durée sur des ventes projet (plusieurs rendez-vous, lecture et élaboration de plans et de devis...).
- Des connaissances en bâtiment sont un plus, à défaut, vous disposez de bonnes capacités d'assimilation et vous êtes volontaire pour vous former aux bases techniques du métier.
- Enthousiaste et dynamique, vous avez à cœur de répondre aux besoins de vos clients et êtes à l'aise dans la relation commerciale.
- Force d'initiative, réactif et autonome, vous contribuez activement au développement de l'entreprise.