
Technico-Commercial BtoB

Energies renouvelables H/F

VOS MISSIONS ET RESPONSABILITES :

Rattaché(e) au Directeur Commercial, au sein d'une équipe de 6 personnes, vous prenez en charge le développement et la fidélisation d'un portefeuille de clients du secteur agricole.

Les enjeux de ce nouveau poste sont de :

- Prospecter le secteur agricole :
 - o Détecter des projets en participant ou organisant des salons, portes ouvertes, évènements...
 - o Concevoir des projets adaptés : analyser le besoin du client, établir la proposition technique et la chiffrer,
 - o Mener la négociation pour remporter la vente,
 - o Assurer le suivi post-vente du projet jusqu'à son lancement
- Fidéliser le portefeuille de clients existants par un suivi régulier
- Développer le réseau de prescripteurs des solutions de l'entreprise (organisation professionnelles agricoles, professionnels du bâtiment, bureau d'études, architectes, ...) en concluant des accords de partenariats et d'apporteur d'affaires.
- Développer la notoriété et l'image de marque de l'entreprise en la représentant auprès des acteurs locaux publics et privés.

VOTRE PROFIL :

- Vous êtes passionné(e) par le monde agricole et/ou avez évolué dans ce milieu.
- Vous avez une bonne écoute et un bon esprit de synthèse,
- Vous êtes tenace, combatif/ve ; vous êtes force de proposition face aux difficultés rencontrées.
- Vous disposez d'une première expérience réussie en prospection commerciale et négociation auprès de clients professionnels, à l'idéal sur des produits et/ou projets techniques.

Nous serons attentifs à votre envie d'intégrer cette PME ayant de fortes ambitions pour les années à venir.

5 BONNES RAISONS DE REJOINDRE CE PROJET :

- Marché en forte croissance,
- Entreprise leader sur son marché,
- Poste évolutif, notamment vers une clientèle industrielle,
- Produits référents et innovants,
- Culture d'entreprise humaine et performante avec des équipes stables.