

TECHNICO-COMMERCIAL MATERIEL VINICOLE (H/F)

DEPLACEMENTS FREQUENTS AUTOUR DE BEZIERS ET AXE MONTPELLIER / NARBONNE

<p>STRUCTURE</p>	<p>Dans le cadre de son développement, notre client, entreprise reconnue dans le domaine vini/viticole en tant que spécialiste dans le matériel vinicole et la chaudronnerie recherche un Technico-Commercial Matériel Vinicole (H/F) pour développer le secteur Béziers – périmètre Montpellier Narbonne.</p> <p>La structure conçoit et réalise des projets d'équipements pour ses clients (domaines & châteaux, coopératives de vinification, ...), assure le suivi technique et le service après-vente des installations et dispose d'un magasin de vente et d'exposition.</p>
<p>ENVIRONNEMENT & MISSIONS DU POSTE</p> 	<p>Rattaché(e) directement à la direction, vous aurez pour mission de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Prospecter activement sur le secteur Béziers – Montpellier – Narbonne auprès des caves particulières, coopératives, domaines, châteaux... ■ Développer et fidéliser votre portefeuille en apportant des solutions adaptées en matériel ou équipement de vinification et de filtration ■ Gérer votre activité en autonomie : planifier vos tournées, organiser des démonstrations, suivre vos clients et assurer les relances ■ Collaborer avec le bureau d'études, l'atelier et la direction pour répondre aux demandes spécifiques des clients (1 jour par semaine au siège à Carcassonne) ■ Piloter votre performance avec une approche coconstruite avec la direction, et des actions commerciales ciblées
<p>PROFIL RECHERCHE</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vous aimez prospecter, aller sur le terrain, rencontrer des professionnels de la vinification et viticulture ■ Vous avez une solide connaissance technique en matériel vini/viticole acquise en cave ou en vente technique de matériel vinicole ■ Autonome et organisé(e), vous savez structurer vos tournées et gérer vos priorités avec efficacité ■ Vous possédez un vrai talent commercial : aisance relationnelle, force de persuasion, capacité à créer des opportunités et des relations de confiance avec les clients ou prospects ■ Vous maîtrisez les outils bureautiques pour piloter votre activité efficacement
<p>MODALITES CONTRACTUELLES</p> 	<p>Pourquoi nous rejoindre ?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Un territoire à fort potentiel avec de nombreuses opportunités de développement ■ Une entreprise solide et reconnue, une équipe solidaire qui respecte ses engagements et une proximité avec la direction ■ Une gamme de matériels et équipements compétitive, bien positionnée sur le marché grâce à des accords avec nos partenaires (fournisseurs ou fabricants) ■ Une autonomie valorisée : vous gérez votre développement commercial tout en bénéficiant d'un soutien d'une équipe expérimentée ■ CDI Temps complet <p>Cette opportunité vous intéresse, merci de transmettre votre CV et Lettre de motivation par email à sabine.linck@alidoro.fr.</p>