TECHNICO-COMMERCIAL CHEZ UN DISTRIBUTEUR H/F

Filières liées : Agroéquipement

Fiche métier sur AgrOrientation : https://www.agrorientation.com/trouver-mon-metier-ideal/je-recherche-un-metier/technico-commercial-chez-un-distributeur-hf

Mission et activité du métier

Fait pour vous si vous aimez :

Négocier, faire du commerce, convaincre, argumenter | Se déplacer souvent, bouger, aller sur le terrain | Fournitures, machines et matériels agricoles, nouvelles technologies

- Prospecter et mettre à jour le fichier clients.
- Visiter la clientèle.
- Développer le chiffre d'affaires et les parts de marché sur le secteur dont il est responsable.
- Organiser les opérations de marketing.
- Accueillir et conseiller les clients.
- Connaître la concurrence.
- Assurer la rentabilité de son activité.

Conditions d'exercice

Sous la houlette du Chef des Ventes ou du Directeur Commercial, le Technico-commercial assure la vente du matériel neuf et d'occasion et des prestations de l'entreprise. Il relaie l'image et le savoir- faire de son entreprise sur le terrain.

Compétences et qualités

- Compétences techniques et financières.
- Sens commercial.
- Aptitude au dialogue.
- Disponibilité et autonomie.
- Bonne organisation personnelle.
- Combativité.

Perspectives d'évolutions

- Responsable Commercial ou Marketing.
- Directeur des Ventes.
- Responsable d'agence.

Fiche présentée par aprodema

Pour tout complément d’information, contactez : contact@agrorientation.com