



Description du poste

Service : Commerce

Position : Chef des ventes H/F

Reporte à : Directeur Commercial

L'ENTREPRISE

Hako France est la filiale française du Groupe international Hako (Allemagne). Référence incontournable dans la distribution de matériels de propreté (autolaveuses, balayeuses, balayeuses de voirie) et d'entretien des espaces verts via les marques Toro (tondeuses, portes outils, irrigation) et Clubcar (véhicules de golfs et utilitaires).

Faisant partie des leaders Européens du marché de la propreté, Hako est reconnue pour la qualité, la robustesse, de son matériel et le respect des normes écologiques. Toro, constructeur américain est l'un des leaders sur le marché des espaces verts dans le monde.

Le groupe répond à tous les besoins des entreprises de propreté, des industries, des paysagistes, des golfs.

VOTRE MISSION

Assurer le développement commercial de l'entreprise avec pour mission principale de promouvoir et de vendre des produits ou des services à notre clientèle. Analyser les besoins et les problèmes des clients afin de proposer des offres et des solutions adaptées.

MISSIONS PRINCIPALES DU POSTE

Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise, augmenter sa part de marché et jouer un rôle essentiel dans la croissance de l'entreprise (nouveaux clients, fidélisation des clients existants...) par les actions suivantes :

- Gérer, développer un portefeuille de clients existants sur un secteur géographique donné (Municipalités, Domaines, Terrains de sports, Paysagistes) et réaliser des études de marché pour identifier de nouvelles opportunités commerciales.
- Prospector de nouveaux clients
- Atteindre ou dépasser les objectifs de vente fixés.
- Démontrer l'efficacité des produits de l'entreprise en adaptant sa présentation en fonction de leurs besoins spécifiques avec l'appui éventuel de démonstrateurs
- Participer aux salons
- S'assurer de la solvabilité des clients
- Veiller à la bonne réception, des factures et du règlement des clients
- Rendre compte de son activité et fournir des rapports réguliers sur celle-ci (ventes, rendez-vous...)
- Suivre l'activité du portefeuille attribué
- Assurer le suivi client après la vente
- Traiter les réclamations des clients

Véhicule de fonction, téléphone et ordinateur portable.

PROFIL

Maîtrise des techniques de vente et des outils et techniques de communication.
Bonne élocution et capacités relationnelles
Technique de négociation.

Statut : Cadre – Convention collective de la Métallurgie

Salaire : Salaire fixe de 24 K€ à 26 K€ par an auxquels s'ajoutent des commissions non plafonnées.
Garantie de commissions les 6 premiers mois

Avantages Prime de participation annuelle – Mutuelle prise en charge à 70 % par l'employeur - CSE

Formation requise : Compétences équivalentes à un BAC Professionnel des métiers du commerce et de la vente, BTS Technico- commercial ou licence en Commerce et Distribution.

Permis B et BE (remorque) impératifs.

Connaissances spécifiques : Compétences techniques impératives.
La connaissance des métiers de l'espace vert, du TP ou du domaine agricole est un plus.

En fonction de l'évolution du développement du secteur, le poste est susceptible d'évoluer vers du management d'équipe.

Expérience : 3 à 5 ans minimum en B to B

Départements d'intervention : 75,77 (Grands Comptes uniquement),78, 91, 92, 93, 94 et 95.