



Description du poste

Service : Commerce

Position : Cadre commercial

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 une clientèle d'entreprises de propreté, d'industrie et de collectivités.

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 (entreprises de propreté, de distributeurs et de collectivités) et réaliser des études de marché pour identifier de nouvelles opportunités commerciales.
- Peut être amené à mettre en œuvre sa propre stratégie de vente, dès lors qu'elle est alignée sur les objectifs globaux de l'entreprise.
- Développer une relation de confiance et un suivi de la clientèle et s'assurer de leur satisfaction en vue de les fidéliser et anticiper les ventes futures.
- Comprendre les besoins des clients, développer l'argumentaire de vente et apporter une solution globale sur mesure
- Démontrer l'efficacité des produits ou services de l'entreprise en adaptant sa présentation en fonction de leurs besoins spécifiques avec l'appui éventuel de démonstrateurs. Peut être amené, en cas de besoin, à organiser des visites pour les clients
- Accompagner le démonstrateur dans la mise en route des machines
- Négocier les termes des contrats de ventes, y compris les prix, les délais de livraison et les conditions de paiement
- Atteindre ou dépasser les objectifs de vente fixés.
- 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

Un véhicule de fonction sera mis à disposition ainsi qu'un téléphone et un ordinateur portable

PROFIL

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

Statut : Cadre – Convention collective de la Métallurgie

Salaire : 36 K€ à 65 K€ annuels selon profil et expérience (fixe + commissions non plafonnées).

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.

Le permis EB serait un plus.

Connaissances spécifiques : la connaissance des métiers de l'hygiène et de la propreté serait un réel plus.

Expérience : 2 ans minimum en B to B

Périmètre d'intervention : Départements 60/80/02– Déplacements journaliers