



## Description du poste

**Service :** Commerce

**Position :** Cadre commercial voirie

**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

Vous êtes passionné par le secteur des équipements municipaux et souhaitez mettre à profit votre talent commercial ? Rejoignez notre équipe dynamique en tant que Commercial spécialisé en balayeuses de voirie.

Analyser les besoins et les problèmes des clients afin de proposer des offres et des solutions adaptées.

## MISSIONS PRINCIPALES DU POSTE

- Gérer et développer un portefeuille de clients existants sur votre secteur géographique (collectivités, entreprises de service...)
- Présenter et promouvoir notre gamme de balayeuses de voirie auprès des prospects et clients
- Assurer des démonstrations avec le démonstrateur et comprendre les besoins de vos clients afin de leur apporter une solution globale sur mesure, effectuer la mise en route de nos machines
- Convaincre vos interlocuteurs que vous êtes le bon partenaire
- Développer une relation de confiance avec vos clients et s'assurer de leur satisfaction en vue de les fidéliser
- Négocier et valider les contrats
- Réaliser les objectifs de vente définis par la Direction
- Assurer un suivi rigoureux des commandes et des livraisons
- Suivre l'activité de votre portefeuille à travers notre outil CRM
- Assurer le suivi client après la vente et traiter les réclamations
- Rendre compte de son activité commercial

**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.

**Salaire** : 45 K€ à 65 K€ annuels selon profil et expérience (fixe + commissions non plafonnées).

**Avantages** Prime de participation annuelle – Mutuelle - CSE

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

**Connaissances spécifiques** : une expérience dans le secteur des équipements industriels ou municipaux avec les collectivités serait un réel plus.

**Expérience** : 2 ans minimum en B to B

**Périmètre d'intervention** : Quart Sud-Ouest (09-12-15-16-17-19-23-24-31-32-33-40-46-47-64-65-81-82-87)