



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-en-machinisme-agricole-chez-un-constructeur-f-h-4>

Commercial en Machinisme Agricole chez un constructeur F/H

Description

Présentation de l'entreprise

Reims Mat Agricole pour un constructeur

Basé Champagne Ardenne ou Lorraine ou Alsace ou Bourgogne ou Franche Comte

Commercial Mat Agricole pour un constructeur

Vous parlez Anglais

Commercial en Machinisme Agricole H/F chez un constructeur

Vous maitrisez les techniques de ventes en BtoB

Mettre en œuvre toutes les étapes du processus de vente pour atteindre des performances de vente élevées et utiliser les outils de vente mis à disposition.

Prospecter de manière régulière l'ensemble de la clientèle

Se tenir informé des caractéristiques et avantages de tous les matériels et services susceptibles d'être vendus par la concession et assister aux formations en vente appropriées.

Se tenir informé des options de financement, en vue d'assister les clients dans leur décision d'achat de matériels neufs ou d'occasion.

Surveiller l'activité et les produits de la concurrence

Organiser des démonstrations des nouveaux matériels.

Bâtir des relations solides et loyales avec les clients du secteur défini.

expérience agricole, Machinisme ou ACSE ou autres vous avez ou pas une expérience dans une fonction similaire. Autonome, rigoureux et persévérant,

Véhicule de fonction

Vous parlez Anglais

Qualifications

Organisme employeur

LaTribuneLibre

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste

France

Date de publication

14 septembre 2024 à 15:01

Valide jusqu'au

14.10.2024

Présentation de l'entreprise

Reims Mat Agricole pour un constructeur

Basé Champagne Ardenne ou Lorraine ou Alsace ou Bourgogne ou Franche Comte

Commercial Mat Agricole pour un constructeur

Vous parlez Anglais

Commercial en Machinisme Agricole H/F chez un constructeur

Vous maitrisez les techniques de ventes en BtoB

Mettre en œuvre toutes les étapes du processus de vente pour atteindre des performances de vente élevées et utiliser les outils de vente mis à disposition.

Prospecter de manière régulière l'ensemble de la clientèle

Se tenir informé des caractéristiques et avantages de tous les matériels et services susceptibles d'être vendus par la concession et assister aux formations en vente appropriées.

Se tenir informé des options de financement, en vue d'assister les clients dans leur décision d'achat de matériels neufs ou d'occasion.

Surveiller l'activité et les produits de la concurrence

Organiser des démonstrations des nouveaux matériels.

Bâtir des relations solides et loyales avec les clients du secteur défini.

expérience agricole, Machinisme ou ACSE ou autres vous avez ou pas une expérience dans une fonction similaire. Autonome, rigoureux et persévérant,

Véhicule de fonction

Vous parlez Anglais