



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-f-h-99>

COMMERCIAL F/H

Description

Vous vous demandez quel rôle peut jouer un Commercial (F/H) au sein d'Elec Elev entreprise située au cœur de la campagne, attachée à la proximité avec ses collaborateurs et sa clientèle ? Suivez nous nous vous faisons tout découvrir ce poste. Préparez-vous à vivre une expérience professionnelle riche et diversifiée où le souci du travail bien fait et la satisfaction du client deviennent une priorité.

Pourquoi ont-ils besoin de vous ?

Dans le cadre d'un départ, Elec Elev, entreprise spécialisée dans l'électricité agricole pour les élevages porcins, avicoles et bovins dans l'Indre, répond aux besoins de ses clients en matière d'installation, de maintenance et de dépannage des équipements d'élevage.

- En tant que Commercial (F/H), vous serez chargé de contribuer à développer l'activité de l'entreprise auprès des prospects et clients.
- Votre mission principale sera de poursuivre le développement du portefeuille client.

Votre avenir professionnel commence ici :

En collaboration et sous la supervision des deux dirigeants d'entreprise, vos missions seront :

- Effectuer la prospection et le développement de la clientèle.
- Prospector, démarcher et rechercher de nouveaux clients.
- Définir la stratégie commerciale selon les objectifs et saisonnalité de la société ou de l'environnement agricole.
- Respecter la stratégie définie et l'image de la société.
- Effectuer la vente et suivi.
- Assurer les livraisons de matériels et de pièces.
- Assurer les mises en route de matériels auprès des clients : explications, démonstration.
- Assurer le service après-vente au travers de la réparation et/ou réparation de pièce ou de matériel.
- Participer à l'animation et à la vente lors d'expositions, foires ou toutes autres manifestations commerciales auxquelles l'entreprise souhaite être présente.

Qualifications

Pourquoi pas vous ?

Aujourd'hui, vous souhaitez rejoindre une entreprise familiale dynamique et proche de ses collaborateurs. Titulaire d'un Bac +2 à 3 en Management des Unités Commerciales, Négociation et Relation Client ou Technico-commercial et vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience sur le terrain. Avec votre charisme naturel et votre sens aigu du relationnel, vous savez identifier les besoins de vos interlocuteurs, proposer des solutions adaptées et participer activement au développement de l'activité de l'entreprise.

Votre petit plus : Vos connaissances pour le monde agricole ! Vos amis vous

Organisme employeur

Wevolution

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

36189, ST DENIS DE JOUHET, ST
DENIS DE JOUHET, France

Date de publication

20 septembre 2025 à 19:08

Valide jusqu'au

20.10.2025

décrivent comme quelqu'un :

- Qui sait s'adapter,
- D'autonome,
- De réactif,
- De très bien organisé,
- D'investi qui aime le travail bien fait.

Être Commercial (F/H) c'est aussi : Chargé d'affaires (F/H), Attaché commercial (F/H), Technico-commercial (F/H)...

A savoir !

- Localisation : Saint-Denis-de-Jouhet
- Début : Dès que possible
- Salaire : Une rémunération à la hauteur de vos compétences ! A laquelle s'ajoute une commission à l'encaissement
- Statut : Agent de maîtrise
- Temps de travail : 35h00
- Avantages :
- Mutuelle avantageuse
- Type d'emploi : CDI