



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-produits-de-gestion-sur-le-32-65-64-et-40-f-h-4>

Ingénieur commercial produits de gestion sur le 32, 65, 64 et 40 F/H

Description

VOS MISSIONS Nous te proposons de gérer le développement commercial des départements 32, 65, 64 et 40. Les clients sont : des viticulteurs et des TPE PME (principalement sur le 32).

En tant qu'ingénieur commercial, tu devras développer et animer un portefeuille de clients en commercialisant les solutions qui répondent au mieux à leurs besoins, pour les aider dans leur gestion de la comptabilité, paie, facturation, système de caisse...

Tes missions :

- Développer des relations commerciales solides et veiller à la satisfaction des clients existants ;
- Dynamiser le chiffre d'affaires de ton secteur : identifier les opportunités de vente et promouvoir les solutions ;
- Suivre et développer les relations avec nos partenaires comme les Cabinets comptables, Centres de gestion, fédérations ;
- Accompagner l'équipe d'agriculteurs relais qui forme tous nos nouveaux clients et qui commercialise nos solutions ;
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes marketing, support et réaliser les remontées terrains ;
- Participer à des salons pour représenter Isagri et établir de nouveaux contacts.

VOS EVOLUTIONS Le groupe ISAGRI encourage ses collaborateurs à grandir dans l'entreprise. Plusieurs opportunités de carrière se présenteront à toi. Tu pourras évoluer en fonction de tes affinités et compétences vers le management, le marketing, le commerce auprès de clients grands comptes ou encore l'international.

CONDITIONS PROPOSEES Poste en CDI, à pourvoir dès que possible.

Rémunération : Fixe – Variable – Intéressement – Participation.

Avantages : Voiture – Smartphone – Ordinateur portable – Tickets restaurant.

Formation : Apolline te coachera sur tes 2 premiers mois d'activité qui seront consacrés à la formation théorique et pratique sur les produits, les méthodes de vente et les produits internes. De quoi acquérir toutes les clés pour devenir le 1er représentant d'ISAGRI sur ta zone !

Qualifications

Envie de terrain, de défi et d'être utile au monde agricole ? Tu es au bon endroit !
PROFIL Tu es de formation supérieure. Tu n'as peut être pas encore occupé un poste de commercial mais tu as déjà eu au minimum une première expérience réussie dans la relation client. On dit de toi que tu aimes convaincre et tu es sensible aux challenges.

Organisme employeur
ISAGRI

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste
32013, AUCH, AUCH, France

Date de publication
28 septembre 2024 à 21:03

Valide jusqu'au
28.10.2024

Tu l'as compris, nous recherchons une personne ayant de fortes motivations pour le commerce et la satisfaction client.