

Chargé d'Affaires H/F

Profil et Compétences

- Formation technico-commerciale en agroéquipement, matériels TP ou équivalent
- Expérience à un poste similaire souhaitée
- Disposant des connaissances techniques nécessaires (hydraulique, mécano-soudure, électricité...)
- Bonne maîtrise de l'outil informatique

Qualités

- Ecoute, empathie
- Bon relationnel
- Maîtrise de soi
- Organisation
- Confiance en soi, assurance
- Déterminé, goût du travail achevé
- Respect des collaborateurs, des clients, du matériel confié

Missions

- **Cibler ses actions commerciales :**
 - Elaborer son plan d'actions commerciales dans le respect des orientations budgétaires
 - Cibler ses clients et ses prospects
 - Participer à des manifestations locales ou nationales
- **Concevoir des offres commerciales :**
 - Elaborer ses offres commerciales et calculer ses prix, en lien avec son Responsable Commercial si besoin
 - S'assurer de la rentabilité de l'offre
 - S'impliquer dans la réponse aux appels d'offres en lien avec son Responsable Commercial et le Pôle Marchés
- **Développer un portefeuille clients :**
 - Constituer et exploiter son fichier clients
 - Déterminer ses cibles de prospection
 - Réaliser des visites clients et prospects
 - Détecter les besoins du prospect ou du client : écoute, questionnement, connaissance des activités et du marché
 - Assurer la présentation et la négociation des offres auprès des clients et prospects qui lui sont confiés
 -

- Assurer en autonomie la présentation et la négociation des offres auprès des clients et prospects qui lui sont confiés
- **Gérer un portefeuille clients :**
 - Entretenir son portefeuille clients par des visites régulières
 - Assurer le suivi commercial des matériels et services vendus au travers notamment de la mise à jour régulière du parc machines et des DPI
 - Assurer le déploiement des nouvelles offres et services de l'entreprise (financement, location,...)
 - Recueillir et remonter les informations sur la concurrence, la compréhension et la remontée des attentes du marché au travers de rapports de visite réguliers et complets
- **S'assurer des formalités relatives à la commande et à la livraison :**
 - Veiller au suivi rigoureux du prévisionnel glissant en phase avec le budget
 - Assurer la transmission des informations nécessaires à la commande et à la livraison des matériels vendus
 - Assurer en autonomie la gestion des interactions pour les clients complexes entre les interlocuteurs clients et les acteurs internes
- **Assurer le suivi des clients :**
 - Saisir ses rapports d'événements et réaliser l'ensemble de son reporting dans les outils et les systèmes dédiés
 - Contrôler la balance âgée, maîtriser son en-cours clients et assurer une relance périodique des clients en retard de règlements sur les activités concernées
 - Suivre régulièrement ses indicateurs de performances par le biais des informations issues de la BI
- **Veiller à la qualité des prestations clients :**
 - Remonter les informations concernant la qualité des services, recueillies lors de ses visites client
- **Veiller au respect des règles internes et des procédures :**
 - Assurer le suivi de son ratio de matériels d'occasion dans le cadre des seuils établis
 - Respecter les méthodes et procédures internes dans le cadre de la norme ISO9001