

REJOIGNEZ UN NEGOCE FAMILIAL LEADER DANS LE NORD DE LA FRANCE

Dans le cadre de sa croissance, LE GROUPE CARRÉ RECRUTE

**Un Technico-commercial - F/H en CDI
Secteur DOULLENS**



A travers ses valeurs de **proximité**, de **rigueur**, **d'ambition** et **d'humilité**, le Groupe propose des solutions adaptées aux besoins de plus de 4500 clients agriculteurs, pour les accompagner vers une performance économique et environnementale durable. Le Groupe Carré est l'alternative familiale, compétitive et proactive pour les agriculteurs qui recherchent un distributeur et/ou un collecteur de céréales.

Plus de 200 femmes et hommes assurent quotidiennement les engagements du Groupe : ils en sont la richesse. Leur implication s'entretient avec des objectifs clairs, atteignables et responsabilisants, des managers à l'écoute et challengeants, une direction accessible et présente, des relations conviviales et sincères, de la reconnaissance et de l'exigence. Pour progresser et rester performant, le développement des compétences reste au cœur des projets et les collaborateurs en sont les acteurs principaux.

LE POSTE : Vous assurez le développement commercial auprès des agriculteurs sur votre secteur géographique dans le respect de la stratégie du Groupe et en adéquation avec les recommandations de votre manager.

VOS MISSIONS :

Vous développez la part de marché en maintenant la notoriété du Groupe Carré (prospection et fidélisation).

A l'écoute, vous comprenez les attentes et savez identifier les besoins des clients en créant une relation de confiance grâce à un suivi technique régulier.

Vous échangez avec votre responsable de secteur sur les informations permettant d'avoir une meilleure perception du marché (offre de la concurrence, avis des prescripteurs, opportunité de croissances, etc.) et rendez compte de votre suivi client et prospection périodiquement.

Vous êtes garant de la bonne relation de proximité auprès de vos clients et êtes responsable de la gestion des litiges techniques, commerciaux / financiers grâce à votre rigueur et votre réactivité.

Vous apprendrez à maîtriser l'ensemble des argumentations des produits référencés par le Groupe, à respecter la tarification commerciale et à participer aux actions commerciales spot.

Vous transmettez les commandes selon les procédures en vigueur et vous vous assurez de leur saisie dans les délais impartis.

Rattaché au dépôt de Hédeauville, vous contribuez activement à son bon fonctionnement en lien avec le responsable de dépôt.

COMPETENCES ET SAVOIR-ETRE

- Bac+2/3, dans le domaine agricole, avec une connaissance exigée en production végétale.
- Vous êtes un TC confirmé (3-5 ans d'expérience)
- Challenger dans l'âme, vous êtes à l'écoute de vos clients, réactif, déterminé et entreprenant
- Capacité à communiquer et autonomie sont vos atouts majeurs pour réussir dans ce poste
- Vous êtes doté.e de bonnes qualités relationnelles, vous êtes autonome et fiable.
- Permis B exigé en cours de validité.
- Une connaissance en production animale serait appréciée auprès de nos clients.

PACKAGE

- Statut VRP
- Véhicule de service, smartphone et PC portable
- Rémunération fixe selon expérience + variable selon chiffres d'affaires et marges

CE POSTE VOUS CORRESPOND ? N'hésitez pas à postuler (CV et LM exigés)