

# Responsable Commercial (H/F) - L'Hermitage - CDI

## INFORMATIONS

<b>Société</b>	Blanchard Agriculture	<b>Département</b>	Ille et Vilaine
<b>Secteur d'activité</b>	Matériel agricole	<b>Ville</b>	L'Hermitage
<b>Service</b>	Vente	<b>Date de publication</b>	27/11/2020
<b>Email de contact</b>	egerard@blanchardagriculture.com	<b>Type de contrat</b>	CDI
<b>Téléphone</b>	0299786565		

## SES MISSIONS

1 - Suivre et manager l'équipe commerciale : - Mettre en place et faire appliquer la politique commerciale définie avec la direction, - Participer à la réalisation de l'objectif économique de l'entreprise, - Elaboration d'un plan d'action commercial - S'assurer du suivi et de la réalisation des objectifs annuels des vendeurs, - Superviser la bonne gestion de toutes les ventes ainsi que les règlements, - A l'aide de l'outil informatique, suivre les activités de l'équipe de vente, ainsi que les volumes des ventes, - Réaliser le plan de formation des commerciaux. - Assister les commerciaux sur le terrain, particulièrement tracteurs et récolte. - Suivi hebdomadaire individuel des vendeurs 2 - Relation clients & fournisseurs : - Construire avec les fournisseurs, les objectifs quantitatifs et qualitatifs annuels, - Négocier avec les fournisseurs, les achats, les remises, les escomptes ... - Remonter régulièrement à la direction les informations liées aux fournisseurs et aux clients, - Décider avec la direction, des besoins de commande chez les fournisseurs. - Assurer une veille concurrentielle et informer la direction et les fournisseurs, des besoins du marché. - Veiller au respect des conditions de reprises des matériels occasions, 3 - Suivi du matériel : - Gérer les stocks de matériels neufs et occasions (en relation avec le service occasion). - Gérer le suivi des matériels de démonstration. - Porter une attention sur le vieillissement des stocks Cette liste n'est pas exhaustive et peut être modifiée selon les besoins de l'entreprise

## QUALITÉS REQUISES

Les spécificités de votre poste : - Communiquer et apporter du dynamisme entre les services - Apporter la même synergie que ses homologues (responsables commerciaux) - Se positionner en l'élément moteur de l'équipe commerciale Les Objectifs attendus : - Atteindre les objectifs fixés chaque année - Véhiculer une bonne image de la société auprès de la clientèle

## POUR POSTULER

egerard@blanchardagriculture.com

