

HOREA CONSEIL est spécialisé dans le conseil en gestion des Ressources Humaines.
Notre **Pôle Agriculture** recrute pour son client un(e)

Technico-commercial en Matériel Agricole H/F

Départements : 79,85,17

*« Vous intégrez Le LELY CENTER de Granzay Gript (79), Franchisé du groupe Lely, pionnier des systèmes **de traite automatisés et de l'automatisation de l'alimentation des bovins**. Le groupe est présent dans plus de 60 pays, compte plus de 1200 collaborateurs»*

En tant que Commercial(e) spécialisé(e), vous serez responsable de promouvoir et de vendre les systèmes de traite automatisés et les solutions connectées auprès des exploitants agricoles. Vous jouerez un rôle clé dans l'accompagnement des éleveurs vers une modernisation durable de leurs pratiques.

Après un accompagnement personnalisé sur les produits et services du LELY CENTER et dans le cadre d'un remplacement, vous serez amené à :

- Développer le portefeuille client des agriculteurs, dans la zone géographique proche de votre lieu d'habitation ;
- Commercialiser les robots de traite de la gamme LELY (mono marque) ;
- Prospecter de nouveaux clients (Eleveurs Bovin Lait, Bovins Viande et caprins lait) ;
- Réaliser les comptes-rendus et le suivi de l'activité (tableaux de bord) ;
- Promouvoir les concepts innovants de Lely permettant aux éleveurs d'améliorer leurs performances, leur bien-être et celui de leurs animaux, ainsi que la rentabilité de leur élevage) ;
- Participer aux salons régionaux, aux portes ouvertes ou réunions d'éleveurs ;
- Reporting de l'activité via le CRM de l'entreprise

Profil recherché :

Formation : Bac+2 à Bac+5 en commerce, agriculture, ou équivalent. Une spécialisation en technologies agricoles ou systèmes de traite est un plus.

Expérience : Vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente de solutions techniques, idéalement dans l'agriculture, les équipements de traite automatisée, ou dans un secteur similaire.

Compétences techniques et commerciales :

- Maîtrise des enjeux et des solutions d'automatisation des exploitations agricoles, en particulier des systèmes de traite.
- Capacités à comprendre les besoins techniques des clients et à proposer des solutions adaptées.
- Bonne compréhension des processus agricoles et de la gestion d'exploitation laitière.
- Aptitudes à établir des relations commerciales durables et à négocier avec des clients exigeants.
- Utilisation d'un CRM pour organiser et suivre les prospects et clients.
- Permis B exigé.

Qualités personnelles :

HOREA CONSEIL est spécialisé dans le conseil en gestion des Ressources Humaines.
Notre **Pôle Agriculture** recrute pour son client un(e)

- Fort esprit commercial, persévérance et capacité à atteindre les objectifs de vente.
- Excellentes compétences en communication, tant en face à face qu'à distance.
- Sens de l'écoute et capacité à comprendre les besoins spécifiques des clients.
- Autonomie, organisation et rigueur dans la gestion de votre portefeuille clients.
- Capacité à travailler en équipe tout en étant autonome et réactif.

 Lieu du poste : 79, 85 et 17.

 Type de poste : CDI temps plein

 Statut : Cadre – VRP Exclusif

 Salaire : 30 K € fixe + variable (package à 50 K €)

Voiture de fonction, téléphone, ordinateur + carte bancaire. *Vous bénéficiez de conditions d'intégration et de travail confortables : formation aux produits et méthodes régulières*

Venez échanger avec Eve d'HOREA CONSEIL : 07 85 24 35 64 / e.meignant@horeaconseil.com