



ANNONCE TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Missions :

- Assure la satisfaction client, le technico-commercial a une zone d'activités définie, il réalise des visites de parcelles
- Prépare en amont les visites prévues chez les clients (fiches clients, ...), s'organise pour optimiser les visites clients
- Prospecte et visite une clientèle ciblée
- Assure un reporting régulier à la hiérarchie, fait remonter les informations et rend compte de ses activités aux gérants et/ou directrice
- Doit être en mesure d'apporter au client des solutions appropriées et adaptées
- Participe aux réunions commerciales
- Applique les directives techniques, économiques et commerciales de l'entreprise
- Participation active aux salons, portes ouvertes, autres événements...
- Travaille en étroite collaboration avec le service recouvrement, afin d'assister le service dans les relances

Compétences :

- Avoir des compétences en vente
- Dispose de connaissances solides sur le milieu viticole
- Avoir de bonnes capacités relationnelles, se montrer disponible, à l'écoute
- Être organisé et rigoureux
- Savoir faire preuve de curiosité

Environnement et conditions de travail :

- Lien hiérarchique : gérants et directrice d'exploitation
- Temps complet : 40h/semaine
- Lieu de travail : siège social et déplacements chez les clients
- Véhicule de service, téléphone portable et ordinateur

Rémunération :

- A définir selon profil

Candidature (cv et lettre de motivation) à envoyer à contact@pvvl.fr