TECHNICO-COMMERCIAL GRANDS COMPTES H/F

https://recrutement.recrutementagro.fr/front-jobs-detail.html?id_job=1002&id_origin=0

Mise à jour	02-11-2026
Référence	20-029 AG
Service	ADEQUATION & PERFORMANCES
Localisation	Pays de la Loire
Contrat	CDI
Expérience	5 à 10 ans
Secteur	8 Auto/ PL/ TP
Formation	BAC
Statut	-
Fonction	A08 Commercial BtoB (revendeurs/ distributeurs)

Contexte et définition du poste

Apporteuse d'une offre globale et de solutions adaptables et personnalisées à ses clients dans le domaine du roulant (Equipements, matériels, accessoires), cette belle entreprise familiale couvre depuis plus de 60 ans les besoins d'un large marché allant du milieu agricole à celui des travaux publics, du monde Industriel à celui de la construction, du Génie Civil aux Espaces Verts et Environnements de Loisirs. Cultivant en son sein le souci d'une qualité de service optimum, elle a pour souhait de renforcer et de compléter son organisation interne, et recrute à cet effet un …

Technico-commercial Grands-Comptes (H/F)

… dont la mission consistera à promouvoir le savoir-faire de l'entreprise dans sa capacité à servir ses clients professionnels dans la pertinence de son offre produits / services. Vous opèrerez sur une zone géographique désignée, à souhait d'accompagner les clients dans la recherche de solutions adaptées à leurs besoins, de leur proposer des solutions personnalisées, de traiter des accords-cadres, d'optimiser et de développer l'activité par une approche combinant performance commerciale, expertise technique et proximité terrain.

Vos principales tâches :

- Accroitre le chiffre d'affaires et les marges auprès des distributeurs, utilisateurs finaux et grands comptes.
- Prospecter de nouveaux clients, fidéliser le portefeuille existant et déployer les plans d'actions commerciaux.
- Apporter une expertise technique sur les gammes de roues, pneumatiques et accessoires : préconisations, audits terrain, essais, analyses et résolutions de problématiques clients.
- Animer le réseau de distribution à travers des démonstrations, formations techniques et opérations commerciales. Prendre part aux salons professionnels.
- Assurer le suivi des propositions commerciales, des commandes clients, litiges et règlements de factures.
- Être force de proposition quant à l'amélioration de l'offre produits / services de l'entreprise.

Profil recherché

Nous recherchons pour ce poste un profil commercial volontaire et tenace, orienté résultats et solutions, doté d'appétence technique, d'une bonne aisance relationnelle et d'un réel sens de la relation client active et productive. Formation supérieure (Bac + 2 / 3 mini) ou expérience en développement commercial B2B, idéalement dans un milieu technique ou industriel, autonomie, mobilité, dynamisme, persévérance, goût du challenge et esprit d'équipe, définissent votre profil.

Spécificités du poste : Déplacements sur secteur à raison de 3/4 jours / semaine. Bonne maîtrise des outils informatiques et CRM. La connaissance des secteurs du pneumatique, de la roue, de l'agricole ou de l'industrie serait un plus.

ADEQUATION ET PERFORMANCES

13, rue Marie CURIE

44 230 SAINT SEBASTIEN sur LOIRE

Tél : 02 40 97 20 84