



Technico-commercial région GRAND EST de la France H/F

SOCMA, l'entreprise.

La SOCMA est une entreprise spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de matériel vinicole et industriel.

Forte d'une réputation d'excellence et d'un service après-vente haut de gamme, la société a basé ses nouveaux locaux à Montredon des Corbières (10 min de Narbonne).

Créée en 1987 par Joseph Ferrandez, elle a été reprise et développée par ses deux fils, Sylvain & Rémi, il y a 5 ans qui sont désormais accompagnés d'une vingtaine de collaborateurs.

Leurs clients vont du vigneron, aux caves coopératives et jusqu'aux domaines français et internationaux les plus prestigieux tels que le Clos Rougeard en Loire, le Vieux Télégraphe à Châteauneuf, Pétrus à Bordeaux ou Romanée Conti en Bourgogne.

Dans une équipe à taille humaine et en pleine expansion, la SOCMA souhaite conforter son pôle commercial et technique pour palier à la demande croissante de ce marché spécialisé.

Aux côtés de Rémi (le frère qui s'occupe du commerce), vous aurez pour mission de représenter la société et d'assurer le processus de vente et d'accompagnement à l'installation du matériel de la SOCMA.

Dans un environnement innovant, technique, humain avec des valeurs d'excellence fortes, nous recherchons un candidat qui aura envie d'apprendre les ficelles du métier et d'aider l'entreprise à écrire un vrai projet entrepreneurial.

Description du poste

La SOCMA cherche un(e) technico-commercial(e) basé(e) à Montredon-des-Corbières (10 min de Narbonne) pour la région GRAND-OUEST de la France.

Vous serez le représentant de la marque sur le terrain.

De nombreux déplacements sont à prévoir car la présence physique chez les vignerons est nécessaire. Un véhicule de fonction vous sera fourni.

Missions

Vos missions sur une dominante commerciale intègrent une forte composante technique, avec notamment :

- Assurer le conseil, la promotion et la vente de matériel auprès des distributeurs mais également des clients finaux, des vigneron en recherche d'outils de précision et de haute qualité.
- Suivre et mettre à jour son fichier client.
- Organiser la prospection commerciale sur son secteur d'activité
- Être force de proposition pour l'animation de votre réseau de clients (organisation et conduite de démonstrations auprès des clients, portes ouvertes, présence sur salons, etc.).
- Assister et être le référent technique de la distribution tout au long de l'année avec un pic d'activité durant la période vendanges pour les phases de démonstrations, mises en route en vendange, SAV, etc. auprès des clients finaux.

Profil

Vous avez acquis sur le terrain une expérience commerciale, vous maîtrisez les techniques de vente et de prospection nécessaires au monde agricole.

Aussi, vous avez une vraie appétence pour la compréhension et la mise en marche de machines agricoles de pointe. L'entreprise souhaite vous accompagner dans la compréhension de ses machines (formation prévue) mais compte sur vous pour avoir une curiosité naturelle et un intérêt particulier pour leur fonctionnement.

Les déplacements vous emmèneront à parcourir l'ensemble des vignobles du grand Ouest.

La personne doit faire preuve des qualités suivantes : un bon relationnel, de la rigueur et de la réactivité. Elle doit également pouvoir suivre efficacement les projets et faire preuve d'autonomie avec de grandes capacités d'organisation. Elle doit également avoir un esprit pratique avec un côté « débrouillard(e) » permettant de trouver des solutions en vous adaptant au contexte.

Enfin, nous voulons travailler avec quelqu'un de proactif, qui a envie d'être challengé et évoluer au sein de l'entreprise.

La connaissance du secteur du vin et/ou du machinisme agricole serait un vrai plus.

Permis B obligatoire. Profil junior accepté.

Rémunération & début de mission

Selon profil mais qui se veut attractive, base plus variable en fonction des ventes et du suivi client.

Démarrage de la mission dès que possible.

Pour toutes candidatures, merci d'envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à l'adresse suivante : administratif@freres-patacq.com.