SAPHIR

La Société d'Aménagement des Périmètres Hydroagricoles de l'Ile de la Réunion (SAPHIR) recherche un

TECHNICO-COMMERCIAL H/F

CDI – Saint-Pierre

Intervention sur toute l'île

Fort d'une expérience d'au moins 5 ans dans le commerce, vous êtes expert sur des problématiques agricoles et d'irrigation. Vous proposez aux clients et prospects des solutions adaptées et les accompagnez sur l'ensemble du processus technique et commercial.
Vous êtes rigoureux, organisé et maitrisez la négociation commerciale. Vous aimez travailler en équipe.

N'hésitez pas à envoyer votre CV à l'adresse recrutement@perspective-rh.re

Pour plus d'informations : https://perspective-rh.re/offres-emploi/offres

Référence : 2046-TECHCOIR-SA -P

SAPHIR

Perspective RH

2046-TECHCOIR-SA

Perspective RH, cabinet de recrutement et de conseil RH du groupe Intégral, recrute pour son client, Société d'Economie Mixte spécialisée dans l'aménagement hydroagricole, un **Technico-Commercial H/F**.

Poste en CDI – Saint-Pierre. Déplacements sur toute l'île.

En tant que **Technico-Commercial H/F**, sous l'autorité du Responsable du Service Irrigation, vos missions sont les suivantes :

- Vous assurez le contact client et vous leur proposez des solutions techniques en hydraulique et matériels d'irrigation adaptés à leurs besoins et à leurs projets,
- Vous suivez toutes les étapes du projet, du devis jusqu'à sa réception (dimensionnement, chiffrage, accompagnement financier, livraison) tout en réalisant l'ensemble des opérations informatiques et administratives du projet,
- Vous négociez les modalités contractuelles avec vos clients, en garantissez les bonnes conditions de réalisation et engagez les modalités de recouvrement,
- Vous accompagnez les équipes en charge des installations terrain pour vous assurer de leur bonne conformité,
- Vous développez et fidélisez votre réseau de clients, de prospects et de partenaires,
- Vous menez diverses actions commerciales et assurez la promotion des nouveaux produits,
- Vous êtes au fait des actualités et assurez une veille commerciale constante. De fait, vous êtes en mesure de communiquer les besoins d'amélioration aux services internes à l'entreprise.

Profil :

Idéalement de formation supérieure GEMEAU ou commerciale, vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans sur un poste similaire et disposez d'une solide connaissance du secteur hydroagricole. Vous vous positionnez en tant que référent et expert sur les problématiques techniques et commerciales. Vous maitrisez les outils informatiques spécifiques (SAGE, bureautique...).
Vous êtes rigoureux, organisé et maitrisez la négociation commerciale.
Vous accordez une véritable importance à la cohésion et à l'harmonie au sein d'un groupe.
Persévérant, vous mettez tous les moyens en œuvre pour atteindre vos objectifs, concrétiser la vente et veiller à la satisfaction du client.