

Notre partenaire, Groupe international leader du machinisme agricole, accompagne son développement notamment, **par l'intégration et la formation des jeunes.**

Vous souhaitez vous préparer de manière concrète à un métier diversifié, incluant des relations commerciales, SAV et techniques en AGROEQUIPEMENT, et pouvant déboucher sur un poste en CDI : contactez-nous !

POSTE(S) VISE(S) :



**CONSEILLER COMMERCIAL  
- SUPPORT PRODUIT -  
« PIÈCE DE RECHANGE »**

Contrat de professionnalisation  
ALTERNANCE 12 mois  
Région CENTRE et SUD-EST

**CONSEILLER COMMERCIAL – SUPPORT PRODUIT « PIÈCE DE RECHANGE »  
en CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION**

**en ALTERNANCE sur 12 mois**

**Lieu : région CENTRE et SUD-EST**

**Début : Septembre 2018**

**OBJECTIFS DU POSTE :**

Le conseiller commercial support produit s'attache à apporter des services aux clients dans une optique de développement des relations commerciales, en apportant sa connaissance technique des produits et des solutions proposés, en pièces de rechange.

Il intervient en assistance du client, soit par téléphone, mail ou en itinérance sur les sites des clients sur un secteur géographique défini.

**MISSIONS DU POSTE :**

1. Traiter les appels clients : conseiller, traiter les réclamations, faire des devis...
2. Etre un expert technique sur une gamme de produits
3. Assurer un suivi proactif : établir des offres spécifiques, des propositions techniques, des calculs ou des avis techniques
4. Intervenir et coopérer avec les Responsables de Secteur et les accompagner chez les clients

5. Participer à des projets en interne et communiquer vers l'externe
  - Echanger des informations (techniques, références, nouveaux produits, gammes, etc.)
  - Faire la promotion des actions de la société
  - Former ses collègues et/ou les clients.
6. Construire une relation positive avec les clients

**CONNAISSANCES DEVELOPPEES PENDANT LA FORMATION** : matériels et connaissances techniques, relation clients, SAV, concurrence...

Pré-requis : connaissances techniques agroéquipement, aptitudes relationnelles et de communication sont primordiales.

En complément de ces missions en entreprise, un programme de formation concret vous préparera au **métier d'INSPECTEUR PIECES DE RECHANGE**, avec **595 H de formation** sur les compétences :

- Stratégie commerciale et développement d'actions commerciales
- Techniques de vente et de négociation
- Marketing et développement « produit »
- Gestion des informations techniques et communication
- Gestion de l'activité pièces de rechange

**Certificat de qualification CQP reconnu par les professionnels de l'AGROEQUIPEMENT**

**Profil recherché / niveau exigé : - (H/F)**

- BTS GDEA ou TSMA,
- Licence en agroéquipement

**CONTACTEZ-NOUS au 06.86.28.92.88 ou :**

[huquette.baud@collaboratif-rh.fr](mailto:huquette.baud@collaboratif-rh.fr)

Collaboratif   
— Mobilisateur de **R**ichesse **H**umaine

