

Technico-commercial

Vente et démonstration de matériels

Le rôle du technico-commercial :

- Il est chargé de développer la vente de matériels neufs ou d'occasion sur le secteur géographique qui lui est attribué.
- Il prospecte et assure la gestion informatique des informations collectées.
- Il participe aux journées commerciales, démonstrations et de présentations de matériels.
- Il conseille et propose des solutions adaptées aux besoins des clients.

Les qualités requises :

- Il est passionné de machinisme agricole.
- Il a la connaissance du milieu agricole.
- Il a le sens commercial.
- Il est disponible, autonome, organisé et combatif.