



Nous sommes une entreprise de 70 collaborateurs, spécialisée dans la conception et commercialisation de produits phytosanitaires, engrais et semences de gazon pour les jardins. Notre dynamisme et notre innovation en terme de produits sont les points clés de notre réussite. Nous recherchons un **Responsable de Secteur Volant - Réseau Professionnel (H/F)** pour la région Nord Est de la France (57-67-88-68-90)

**Missions :**

Rattaché(e) au Responsable Régional des Ventes, vous aurez notamment pour principales missions :

- D'assurer la promotion des ventes auprès de la clientèle existante,
- Favoriser la présentation des produits et provoquer la prise des commandes des clients,
- De suivre et entretenir commercialement cette clientèle, y compris si elle traite directement avec la ou les société(s) mandante(s),
- D'accroître et de développer par une prospection systématique et régulière la clientèle du secteur en favorisant au maximum la pénétration commerciale des produits confiés,
- D'assurer la surveillance, le suivi pour le paiement des factures,
- D'effectuer les relances des factures non réglées aux échéances normales (60 jours après livraison),
- D'assurer l'assistance technique envers la clientèle,
- D'organiser et assurer le réassort selon les besoins de la clientèle,
- D'assister à toute réunion d'information ou d'étude que la société peut être amenée à organiser au siège ou en tout autre lieu et déférer à toute convocation particulière qui lui serait adressée,
- De participer selon les indications qui lui seront données à toute manifestation commerciale, salon, foire, exposition, démonstration technique, etc... quels que soit les lieux et jours auxquels elles peuvent être organisées.

**Profil :**

De formation supérieure en Agro (Ingénieur...) ou ayant évolué dans notre secteur, vous avez au minimum une première expérience commerciale dans la vente en B to B, de préférence dans la vente de consommables et/ou produits techniques. Vous êtes intéressé(e) par le challenge commercial de conquête et reconquête. Vous êtes attaché(e) au suivi clientèle et à sa fidélisation. Vous êtes organisé(e), autonome dans votre organisation journalière et habitué(e) au reporting. Vous êtes à l'aise avec l'outil informatique.

Nous vous offrons la possibilité d'intégrer une société reconnue dans son secteur avec une formation technique à nos produits dès votre arrivée.

**Salaire :**

Statut cadre, rémunération selon profil et expérience.

**Contact :**

Merci d'envoyer votre candidature (lettre de motivations et CV) à l'adresse e-mail suivante :

n.schiltz@bhs.fr avec dans l'objet de votre message la référence 2016/COMPRO/EST.