

 Société : **SYGMAT** |  Contrat : **CDI**
 Lieu : Régions **BRETAGNE** et **PAYS DE LA LOIRE** |  Expérience exigée : **5 ans minimum**

La société **SYGMAT** assure la distribution, l'entretien et le service après-vente des grues et pelles de manutention **SENNEBOGEN** telles que : pelles industrielles, pelles de manutention, pelles à câbles et draglines et grues treillis, télescopiques et portuaires pouvant aller de 20 à 300 tonnes.

SYGMAT a intégré le groupe **VINCENT** en 2013. Cette intégration lui permet d'envisager une accélération de son développement en élargissant ses offres et ses prestations aux clients du groupe dans divers domaines tels que le levage et la manutention, la collecte des déchets, le recyclage des métaux, la filière du bois et le secteur portuaire.

Nous recherchons :

UN TECHNICO-COMMERCIAL (H/F) - Pelles de manutention **Régions BRETAGNE et PAYS DE LA LOIRE**

Rattaché(e) au Responsable commercial France de la gamme « pelles de manutention », vous interviendrez en autonomie sur le secteur commercial qui vous sera confié : régions Bretagne et Pays de la Loire.

Vous assurerez le développement des ventes et du chiffre d'affaires du secteur par la prospection et la fidélisation des clients existants, notamment auprès des professionnels des secteurs portuaire, TP, recyclage/environnement.

Vous travaillerez en collaboration avec un agent S.A.V du secteur pour assurer la promotion de terrain et les démonstrations.

Enfin, grâce à votre expertise technique et votre capacité d'écoute, vous saurez être pertinents auprès des prospects et des clients dans l'identification de leur besoin et le choix de leur matériel. Vous assurerez le suivi jusqu'à la livraison.

PROFIL RECHERCHÉ :

Vous justifiez d'expériences précédentes dans le domaine de la distribution de matériels de BTP ou industriel, du côté technique ou commercial, qui vous confèrent une bonne connaissance du tissu industriel régional.

Vos connaissances en biens d'équipement pour le BTP ou le secteur industriel vous permettront d'être pertinents dans vos propositions techniques.

Vous êtes animé(e) par une forte curiosité technique et motivé(e) par le challenge commercial. Vous devez également être rigoureux(se) et organisé(e) pour l'élaboration de vos dossiers.

Secteur commercial : régions BRETAGNE et PAYS DE LA LOIRE.

Rémunération à définir en fonction de vos compétences et profil technique et tenant compte de votre expérience.

Si vous souhaitez nous rejoindre, merci d'envoyer CV+LM à l'adresse suivante :

recrutement@groupe-vincent.fr

