

 Société : SYGMAT

 Lieu : ILE-DE-FRANCE



Contrat : CDI



Première expérience requise d'au moins 2 ans

La société SYGMAT distribue les matériels du constructeur Allemand SENNEBOGEN en France. Elle a intégré le Groupe VINCENT depuis 10 ans, ce qui lui permet une accélération de son développement en élargissant des offres et prestations, notamment dans le domaine des marchés à destination des collectivités territoriales.

Dans le cadre des synergies déployées au sein du Groupe, SYGMAT et la branche VINCENT ENVIRONNEMENT présentent une partie de leurs offres pour les métiers de l'Environnement via la centrale d'achats publics « UGAP ». C'est dans ce cadre-là que nous recherchons :

## UN(E) CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL Secteur ILE-DE-FRANCE

Vous serez chargé(e) d'assurer la promotion des chargeurs SENNEBOGEN et des offres VINCENT ENVIRONNEMENT via les marchés UGAP sur le secteur de l'ILE-DE-FRANCE :

- En direct auprès des collectivités
- En soutien auprès des vendeurs régionaux spécialisés des marchés UGAP en charge du suivi des véhicules industriels et solutions pour les métiers de l'environnement.

Au niveau régional (Est-Parisien étendu), pour la gamme des chargeurs télescopiques à cabine élévatrice et autres offres à destination du secteur de "Environnement", vos missions seront :

- o Assurer le développement commercial des produits auprès des Collectivités par l'intermédiaire du marché UGAP (achats publics)
- o Coordonner la relation avec les vendeurs spécialisés de ces marchés présents sur les territoires concernés
- o Identifier et cibler les Collectivités et organismes publics potentiellement utilisateurs de matériels et des offres "Environnement"
- o Assurer la prospection et maintenir les relations existantes avec les clients historiques VINCENT ou PALFINGER pour promouvoir les offres
- o Coordonner et organiser les opérations de promotion avec le réseau local (visite clientèle, démonstrations in situ, accueil sur l'Action Park,...)
- o Etablir les offres selon les règles propres aux marchés UGAP
- o Assurer la coordination du lancement des commandes avec le service assistantat commercial ; assurer le suivi commercial des travaux éventuels ; assurer l'accompagnement à la livraison / mise en service des matériels
- o Prendre part aux définitions et politiques commerciales sur les produits et services, en accord avec les équipes SYGMAT / VINCENT en charge du développement commercial auprès des collectivités

D'autres missions de promotion des produits SENNEBOGEN et des offres VINCENT ENVIRONNEMENT pourront par ailleurs vous être confiées.

**Profil recherché :** Vous êtes issu(e) d'une formation initiale à caractère technique généraliste.

Appétences aux activités commerciales et à la relation client.

Vous justifiez d'une première expérience d'au moins 2 ans dans la commercialisation de produits ou solutions techniques, idéalement auprès de Collectivités territoriales ou Services Publics.

**Poste :** CDI à pourvoir immédiatement. Secteur d'intervention : **ILE-DE-FRANCE et Est-Parisien étendu.**

Rémunération à définir en fonction de votre profil et de votre expérience+ 13ème mois+ Participation aux résultats.

Rejoignez l'équipe SYGMAT, adressez-nous votre CV : [recrutement@groupe-vincent.fr](mailto:recrutement@groupe-vincent.fr)

