



Les valeurs Ets CORNET :

Engagement, travail bien fait, esprit d'équipe et surtout le client au centre de nos préoccupations.

Le commercial : Véritable ambassadeur, le conseiller commercial véhicule l'image de la concession à travers son comportement, ses compétences et son dynamisme, il assure la relation, le conseil et la vente de matériels neufs et occasions auprès de la clientèle sur un secteur donné.



MISSION

- Etablir avec la hiérarchie la stratégie appropriée au secteur
- Représenter la concession auprès de la clientèle
- Assurer le conseil, la promotion et la vente du matériel neuf et d'occasion
- Suivre et mettre à jour son fichier prospect/client
- Etablir les fiches d'expertises des matériels d'occasion
- Organiser la prospection commerciale sur son secteur de responsabilité
- Organiser et conduire des démonstrations
- Contribuer à la politique de gestion des stocks

QUALITES REQUISES

- Passionné par le matériel agricole
- Sens du contact, bon relationnel, bon communicateur, esprit d'équipe.
- Intègre, respect de ses engagements.
- Autonome, responsable.
- Entreprenant, dynamique.
- Rigoureux, organisé.
- Bonnes connaissances du milieu Agricole
- Familier de l'informatique
- Habite proximité Pithiviers

Formation :

- BTS Agricole
- Formation commercial (ex : CQP)
- Expérience professionnelle

Perspectives d'évolution de carrière :

- Commercial expert produit
- Directeur commercial
- Responsable SAV
- Responsabilité étendue sur groupe d'entreprises

Ets CORNET
BP 447
45304 PITHIVIERS CEDEX
Tél : 02 38 30 90 00
recrutement@cornet.fr

Toutes nos offres d'emploi
www.cornet.fr