



## Description du poste

**Service :** Commerce

**Position :** Cadre commercial

**Reporte à :** Directeur Commercial

## L'ENTREPRISE

**Incluant deux entreprises, Labor Hako et Solvert, le Groupe Hako est une référence incontournable dans la distribution de matériels de propreté (industrie, voirie) et d'entretien des espaces verts.** Le Groupe Labor Hako est la filiale française du groupe international allemand, HAKO, dont le siège est situé à Bad Oldesloe en Allemagne.

Faisant partie des leaders Européens du marché de la propreté, Hako est reconnue pour la qualité, la robustesse, de son matériel et le respect des normes écologiques. Labor Hako offre une large gamme de machines allant de l'aspirateur, aux autolaveuses et balayeuses à la balayeuse de voirie lui permettant de proposer des solutions de nettoyage sur tous les types de sols.

## De l'indoor à l'outdoor

La société Solvert rejoint le groupe dans les années en 1983 afin d'offrir une offre complète d'équipements pour les golfs et les paysagistes grâce à la distribution de la marque TORO américaine puis Clubcar, Billy Goat et bien d'autres... Aujourd'hui indissociables, les deux sociétés travaillent ensemble comme une unité et se complètent pour offrir une gamme de produits multiservice «de l'indoor à l'outdoor» mais aussi pour répondre aux attentes particulières de chaque typologie de client.

## VOTRE MISSION

Le commercial a pour tâche essentielle d'assurer au nom et pour le compte de LABOR HAKO la vente de matériels dans les conditions définies par le Groupe.

Il analyse les besoins et les problèmes de ses clients afin de leur proposer les offres et les solutions les plus adaptées. Il connaît parfaitement ses produits, à savoir, le Matériel de Nettoyage Voirie, notamment la gamme de produits suivants : Balayeuses voirie et véhicules électriques homologués route.

Les fonctions impliquent la prise en charge complète de tout ce qui entoure la vente de ce type de matériel, à savoir, en particulier, la démonstration du matériel, ainsi qu'éventuellement sa livraison et mise en route. La vente est destinée aux clients des collectivités uniquement.

## MISSIONS PRINCIPALES DU POSTE

- Gérer et développer un portefeuille de clients existants sur votre secteur géographique
- Démarcher un portefeuille de prospects via des actions de développement commercial
- Comprendre les besoins de vos clients et leur apporter une solution globale sur mesure
- Travailler en synergie avec les différents services (SAV, ADV...)
- Convaincre vos interlocuteurs que vous êtes le bon partenaire
- Développer une relation de confiance avec vos clients et s'assurer de leur satisfaction en vue de les fidéliser
- Négocier et valider les contrats
- Suivre l'activité de votre portefeuille à travers notre outil CRM
- Prouver l'efficacité de nos machines avec l'aide de nos démonstrateurs
- Effectuer la mise en route de nos machines

**Un véhicule de fonction sera mis à disposition ainsi qu'un téléphone et un ordinateur portable**

## PROFIL

Maîtrise des techniques de vente et des outils et techniques de communication.  
Bonne élocution et capacités relationnelles et de négociation.

**Salaire** : 30 K€ à 35 K€ par an auxquels s'ajoutent des commissions non plafonnées (qui peuvent doubler le salaire de base).

**Avantages** Prime de participation annuelle – Mutuelle - CSE

**Formation requise** : BAC Professionnel des métiers du commerce et de la vente, BTS Technico-commercial ou licence en Commerce et Distribution. **Le permis EB serait un plus.**

**Connaissances spécifiques** : la connaissance des métiers de l'hygiène et de la propreté ou une expérience avec les collectivités serait un réel plus.

**Expérience** : 2 ans minimum en B to B

**Périmètre d'intervention** : départements 03-15-18-19-58-63-42-43-23