



Spécialisé depuis plus de 50 ans dans la fabrication d'équipements pour le nettoyage et l'entretien des réseaux d'assainissement, le Groupe HUWER conçoit, fabrique et commercialise des matériels hydro-cureurs réputés pour leur qualité et leur fiabilité.

45 millions d'euros de CA HT, réalisés avec 4 marques : HUWER – HYDROVIDE – HYDROVIDEO et MINIMAX.

4 sites de production basés à Lézigné (49), Durtal (49), Ruitz (62) et Ablis (78) et un réseau de 12 agences de SAV réparties sur le territoire national.

Fort de son développement et de ses ambitions, le groupe HUWER recrute un :

Technico-Commercial Itinérant – Secteur Nord-Ouest de la France H/F

Lieu : Poste basé à Lézigné (49).

Mission étendue sur les régions Nord-Ouest.

Rémunération : 35 à 50 k€ Bruts annuels. Fixe + Variable (selon profil et expérience)

Véhicule de fonction.

Poste à pourvoir en CDI à temps plein (déplacements fréquents à prévoir)



Vos challenges...

Sous l'autorité de la direction commerciale, vous êtes en charge de représenter à titre commercial le Groupe et ses marques HUWER – HYDROVIDE – MINIMAX & HYDROVIDEO, en assurant une visite terrain auprès des clients existants et potentiels, et développer le chiffre d'affaires de votre secteur sur le Nord-Ouest en commercialisant les équipements hydro-cureurs et inspection TV.

En vous appuyant sur un fichier existant et sur un service « support devis », vous serez chargé(e) de :

- Visiter, développer et fidéliser un portefeuille clients : collectivités, acteurs régionaux, indépendants
- Prospector de nouveaux clients, analyser et qualifier leurs besoins pour leur proposer des produits adéquats
- Présenter et vendre les produits de la gamme du Groupe (standards et customs)
- Présenter et vendre les accessoires & prestations de services du groupe.
- Proposer et vendre les contrats de maintenance et l'entretien de nos équipements
- Proposer et vendre les diverses formations proposées par le groupe
- Assurer le lien Commercial/Services avec le Client et les Agences SAV
- Remonter toutes les informations utiles & concrètes pour l'élaboration des devis, des fiches clients et autres données statistiques et techniques
- Faire le reporting sur le support existant
- Respecter la politique commerciale et tarifaire de l'entreprise
- Réaliser les objectifs
- Participer activement aux salons, portes ouvertes, événements commerciaux

Parlons de vous...

Vous avez une formation Bac + 2 technique ou mécanique.

Vous bénéficiez de 5 ans minimum en commercialisation, idéalement dans la vente de véhicules industriels auprès de professionnels, vous connaissez les métiers de l'assainissement ou de l'environnement.

Au-delà de votre sensibilité technique, votre capacité à vous organiser, votre rigueur et votre dynamisme seront des atouts essentiels pour relever ce challenge commercial.

Vous êtes aussi reconnu pour votre sens du service client, vos qualités relationnelles et votre ténacité.

Vous avez envie de vous investir et de vous épanouir dans une entreprise dynamique sur un secteur d'activité porteur, alors : « **N'HESITEZ PLUS, REJOIGNEZ-NOUS !** ».

Merci d'adresser votre candidature (CV et lettre de motivation) à l'adresse suivante :
recrutement@hydrovide.com