# Responsable Commercial - Vente/Location engins de chantier (H/F)

https://recrutement.batipro.lu/front-jobs-detail.html?id_job=332&id_origin=0

| | |
|---|---|
| **Mise à jour** | 12-11-2026 |
| **Service** | PARC MATERIEL |
| **Localisation** | Esch-Sur-Alzette |
| **Contrat** | CDI |
| **Expérience** | 5 à 10 ans |
| **Disponibilité** | Immédiate |
| **Statut** | Employé |
| **Fonction** | D03 Commercial/Technico-commercial |

## Contexte et définition du poste

**Parc Matériel**, le spécialiste dans la vente, la location et l'entretien d'engins de terrassement et de construction.

Parc Matériel c'est le service, avec notre parc de location de pelles, mini-pelles, chargeurs, compacteurs, petit électroportatif et notre atelier pour l'entretien et la réparation des engins et machines.

Parc Matériel fournit des équipements neufs et d'occasion comme pelles sur chenilles, pelle sur pneus, chargeurs, dumper de chantier, niveleuses, matériel de compactage, groupe électrogène de toute puissance et matériel en génie civil. Mais c'est aussi la fourniture de pièces de rechange pour vos machines de pratiquement toutes marques.

Au vu du développement de l'activité, nous recherchons un **RESPONSABLE COMMERCIAL - VENTE/LOCATION ENGINS DE CHANTIER (H/F)** :

**MISSIONS:**

1. Préparer les conditions de vente

- Prendre connaissance des produits et de leur évolution sur le marché

2. Gérer le processus de vente

- Assurer la découverte active du besoin et des attentes du client

Proposer des produits en adéquation avec la demande

Conseiller et accompagner les clients tout au long de la vente

Finaliser la vente et préparer la facturation

3. Gérer son portefeuille clients

Démarcher de nouveaux clients, prospects

Suivre et fidéliser les clients

Assurer le choix des fournisseurs

4. Gestion commerciale

Réaliser les négociations, les devis et les offres de prix

Etablir un contrat de vente

Transmettre la commande client aux services commandes fournisseurs

Clôturer la vente et/ou encaisser

5. Promouvoir l'image de la société

Représenter son entreprise et ses produits auprès des clients

Faire preuve de professionnalisme en toute circonstance

---

## Profil recherché

**COMPETENCES PROFESSIONNELLES:**

Maîtrise des techniques de vente

Connaissance des caractéristiques des produits (machines et engins de chantiers)

Connaissance du marché luxembourgeois

Excellentes capacités relationnelles

**COMPETENCES PERSONNELLES:**

Esprit d'écoute et d'analyse

Fibre commerciale

Disponible et flexible

Autonome et responsable

Réactif et dynamique

Organisé et rigoureux

Bonne gestion du stress

Sens de la confidentialité

Curieux

Capacité d'adaptation

Tenacité

**PROFIL:**

Titulaire d'un diplôme dans la vente ou le commerce

Posséder une expérience entre 3 et 5 ans dans la vente/location de machines et engins de chantiers

Avoir de bonnes connaissances du marché national et transfrontalière

Maîtrise du français obligatoire (le portugais est un atout majeur)

Titulaire du permis B