

## Vente matériel BTP et agricole d'occasion

# Ritchie Bros. se développe en France et recrute 2 nouveaux commerciaux spécialisés



### Sujets d'articles possibles

- Ritchie Bros. recrute 2 commerciaux. Témoignages de Thierry Poyet directeur commercial France et de plusieurs responsables commerciaux.
- Après plusieurs années où le volume de matériels d'occasion était limité, la vente de machines BTP repart à la hausse dans l'Hexagone en 2024.
- Le secteur du BTP face à la pénurie de commerciaux.

### Une dynamique à soutenir

Avec plus de 400 000 enchères placées et 11 300 machines vendues, Ritchie Bros. France a réalisé une **année 2023 record**. « Nos prévisions sont encore à la hausse pour cette année 2024. De nombreux partenaires nous sollicitent afin de nous soumettre leurs équipements à la vente », explique Thierry Poyet, directeur commercial de Ritchie Bros. France.

Les sites locaux qui maillent le territoire - Saint-Aubin-sur-Gaillon (27), Avignon (84), Nivolas-Vermelle (38) et Bressols (82) -, se développent fortement. Des extensions ont été réalisées ces derniers mois sur certains d'entre eux afin de pouvoir augmenter les capacités de stockage de matériels avant les ventes.

*« C'est dans ce contexte favorable et pour soutenir cette dynamique, que nous recrutons plusieurs commerciaux, ajoute Thierry Poyet. Il nous faut renforcer notre présence auprès des acteurs du marché. Plus que jamais notre rôle d'expert et de conseil est nécessaire afin d'orienter nos vendeurs et acheteurs vers le bon choix. »*

## **Profils recherchés : des commerciaux expérimentés en région parisienne et en Rhône-Alpes**

Ce recrutement de 2 commerciaux vise à renforcer l'équipe des responsables régionaux sur les régions parisienne et Rhône Alpes.

Pour les candidats, une expérience dans la vente est nécessaire et une connaissance dans le milieu de l'industrie et du BTP serait un vrai plus.

Thierry Poyet : *« Ritchie Bros est une société de services. À l'écoute des besoins de nos clients, nos commerciaux proposent des solutions adaptées afin de vendre des équipements d'occasion dans nos secteurs cibles telles que la construction, les travaux publics, le transport, l'agricole et le levage.*

*Chaque jour, nos commerciaux rencontrent des partenaires vendeurs ou acheteurs. Ils apportent leur expertise du marché, valorisent les équipements et déterminent la stratégie la plus adaptée afin de satisfaire leurs interlocuteurs. Ils offrent des solutions complètes afin de faciliter les échanges de biens entre vendeurs et acheteurs de matériels. Leur métier repose sur la confiance, l'expertise et le respect de leurs engagements. »*



## **Pénurie de commerciaux dans le BTP**

Depuis plusieurs années, **le recrutement de commerciaux est une tâche particulièrement ardue** pour les entreprises du BTP. Ils figurent même parmi les postes les plus recherchés dans le secteur. Entre la demande forte des entreprises, le peu de candidats spécialisés sur le marché et la méconnaissance des métiers de la construction et de l'industrie, **« on frôle la pénurie »**, alerte Thierry Poyet qui s'engage pour rendre ces métiers plus attractifs.

Le directeur commercial Ritchie Bros. France estime en effet que **le secteur et son entreprise ont de vrais atouts à faire valoir** : *« Les acteurs du BTP sont des entreprises dynamiques, attentives aux évolutions technologiques, travaillant souvent sur des projets représentant de vrais challenges. Chez Ritchie Bros., la diversité des matériels que l'on offre à la vente sur nos plateformes, ainsi que la pluralité des interlocuteurs avec lesquels nous négocions (grands groupes, PME, loueurs, etc.) font la richesse de ce métier. Nous rejoindre, c'est intégrer une société internationale à taille humaine qui a des valeurs fortes. »*

## Témoignages

Quel est le quotidien d'un commercial au sein de l'entreprise spécialisée dans la vente de matériels BTP d'occasion ? Nous avons posé la question à 2 responsables commerciaux chez Ritchie Bros.

*« Les milieux du BTP ou du transport que nous adressons sont finalement assez peu connus pour les commerciaux, mais pour y travailler depuis de nombreuses années, je peux témoigner qu'ils sont assez passionnants : autant par la diversité des matériels que nous traitons, que par la simplicité des relations que nous entretenons avec les vendeurs et les acheteurs. Et chez Ritchie Bros., j'ai découvert une entreprise qui a des moyens, tout en proposant un confort de travail assez unique. Elle permet à chacun de s'épanouir avec sa propre personnalité, de cultiver sa différence. C'est important quand on est commercial et qu'on travaille en autonomie. C'est ce côté très humain qui favorise aussi le sentiment d'équipe et même de fierté que l'on partage tous. »*

**Adrien Libeer, commercial sur la région Sud-Est depuis 5 ans**



*« Nous travaillons sur plusieurs marchés différents : transport, TP, levage, manutention, pour certains l'agricole : c'est hyper complet et très challengeant car cela permet d'apprendre tous les jours. L'enjeu pour nous, c'est de gagner la confiance de nos clients par notre expertise. C'est ce qu'ils viennent chercher. Et j'avoue qu'aujourd'hui c'est un plaisir d'avoir des relations privilégiées avec nombre d'entre eux. Il y a au sein de l'équipe une émulation et un goût du challenge communicatif, tout partageant une vraie solidarité tout au long de l'année. Et notamment au moment des ventes. Par exemple, c'est le cas actuellement sur mon site du Sud-Ouest, à Bressols, où nous préparons la 1<sup>re</sup> vente de l'année... »*

**Bertrand Lemoine, commercial sur la région Sud-Ouest depuis 11 ans**

>> Liens pour pouvoir postuler et rejoindre l'équipe commerciale de Ritchie Bros. :

- [Responsable commercial pour la région parisienne](#)
- [Responsable commercial pour la région Rhône-Alpes](#)

### **26 – 28 mars : prochaine vente en ligne de Ritchie Bros.**

Ritchie Bros tiendra sa première vente en ligne de l'année les 26, 27 & 28 mars 2024. L'inventaire de vente mis à jour quotidiennement compte **3 000 articles**. Les lots sont répartis entre les 4 sites d'Avignon, Bressols, Nivolas-Vermelle & St Aubin s/ Gaillon.

- 26 mars : Matériels agricoles & industriels
- 27 mars : Véhicules, poids lourds & nacelles
- 28 mars : lots stationnaires

**À propos de Ritchie Bros. :**

Fondée en 1958 au Canada, Ritchie Bros. est une société internationale qui offre des solutions aux entrepreneurs et aux entreprises leur permettant de vendre et d'acheter des équipements d'occasion dans les secteurs de la construction, du transport, de l'agriculture, de l'énergie, de la sylviculture et de l'exploitation minière.

Au-delà des solutions d'aide à la vente, Ritchie Bros. propose un service de référencement d'équipement en ligne avec la plateforme Mascus, mais également des ventes négociées en privé avec Ritchie Bros. Private Treaty, le financement d'équipements avec Ritchie Bros. Financial Services et l'organisation du transport maritime de matériels avec Ritchie Bros. Logistics.

Installé en France depuis le milieu des années 90, la société est spécialiste de la vente aux enchères. Elle propose des ventes aux enchères programmées et sans prix de réserve, mais également une place de marché contrôlée, Marketplace-E, où un entrepreneur peut présenter son matériel avec un prix de réserve et selon de multiples options de calendrier. Depuis la crise sanitaire, Ritchie Bros. n'organise plus d'enchères physiques en Europe. L'entreprise se concentre sur la vente entièrement digitalisée. Pour plus d'informations sur Ritchie Bros., visitez le site web [rbauction.fr](http://rbauction.fr)

**CONTACT PRESSE**

LE CRIEUR PUBLIC – Mégane Klevezou

[megane.klevezou@lecrieurpublic.fr](mailto:megane.klevezou@lecrieurpublic.fr) – 06 32 61 78 96