

OFFRE D'EMPLOI- CDI



Créée en 2019, **VERAGROW** est une entreprise normande qui valorise des matières organiques grâce à l'action des vers de terre. Elle développe des biostimulants liquides à base de lombricompost, destinés aux cultures agricoles. Pour poursuivre son développement en France, l'entreprise recherche un(e) :

COMMERCIAL(E) RÉGIONAL NORD-EST (H/F)

MISSION PRINCIPALE

- Assurer l'activité commerciale sur la zone géographique et le marché défini (Grandes Cultures – Viticulture – Arboriculture – Maraîchage) en lien avec le Directeur Commercial
- Être acteur de la montée en notoriété de **VERAGROW**

MISSION 1 – DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (80%)

- Assure la performance économique et commerciale de ses marchés pour la zone, en rapport avec le budget défini
- Prospection forte de nouveaux clients avec une recherche particulière de clients dit « réactifs »
- Déploie les ventes de gammes de biostimulants
- Anime les commerciaux du réseau de distribution sur le terrain en mettant en place des actions de formation, de suivi et d'accompagnement
- Est garant du recouvrement de la clientèle
- Fait appliquer la politique et la stratégie commerciale de l'entreprise
- Participe à la mise en place d'indicateurs de performance, à leur suivi, leur analyse et à la mise en place d'actions correctives
- Assure la relation achats avec les clients

MISSION 2 – OPÉRATIONS INTERNES & SUPPORT COMMERCIAL (20%)

- Se coordonne avec les équipes commerciales opérant sur les secteurs proches ou pour les catégories de produits complémentaires afin d'optimiser la transformation des ventes.
- Suit ses indicateurs, mène les plans d'actions qui en découlent
- Respecte la politique et des valeurs internes de la société
- Anticipation de l'ensemble de la ligne logistique pour s'assurer de la satisfaction client
- Rédige un compte rendu hebdomadaire à sa hiérarchie en synthétisant les éléments suivants : faits marquants, infos concurrence, demande en attente et actions à venir
- Consolide la veille concurrentielle de son secteur

SECTEUR GÉOGRAPHIQUE IDÉAL



- **Zone idéale** sur laquelle le commercial doit être situé

PROFIL RECHERCHÉ

Connaissances & Compétences

- BTS/Licence Pro/Ingénieur/Master Agri/Agro
- Expérience de 3 ans minimum dans un environnement connexe avec une dimension commerciale
- Connaissance du marché, produits et services idéalement du secteur de la biostimulation ou de la fertilisation
- Méthodes et outils d'action commerciale
- Savoir-faire technique / agronomie, nutrition des plantes, fertilisation, biostimulants sera un avantage
- Maitrise des outils informatiques (Pack Office)

Aptitudes & Comportement

- Maitrise des outils de communication et bonne capacité de présentation/pédagogie
- Qualités relationnelles et faculté d'adaptation
- Être force de proposition dans une dynamique de performance commerciale
- Sens du terrain
- Goût du challenge
- Capacité à déceler les tendances du marché et les opportunités commerciales

POINTS FORTS DU POSTE

- Fort potentiel d'évolution dans cette société en forte croissance
- Salaire selon profil et expériences, missions bureautiques en full remote

CANDIDATURES À THEO.BARTOLACCI@VERAGROW.FR