

- OFFRE D'EMPLOI -

GREEN IMPULSE, start-up des biotechnologies végétales créée en 2019 et basée à Angers, est spécialisée dans le développement de produits de biocontrôle des maladies des plantes. La société développe et met en marché de nouvelles technologies de protection des cultures et s'engage activement dans le développement de produits disruptifs et complémentaires aux pesticides pour l'agriculture. Elle s'appuie sur une jeune équipe de 6 personnes et une collaboration avec des partenaires de recherche scientifique spécialistes du végétal, de renommée internationale. Green Impulse, Lauréat National i-Lab et i-Nov 2020, également membre labellisé du pôle de compétitivité Végépolys-Valley, est une jeune entreprise innovante de la French Tech certifiée BPI Excellence.

Afin de structurer et consolider l'activité commerciale et marketing de Green Impulse puis de répondre à tous les besoins de ses clients distributeurs et utilisateurs, nous recherchons un

RESPONSABLE TECHNIQUE & COMMERCIAL BIOCONTROL H/F

MARCHÉS GRANDES CULTURES & SPÉCIALISÉES

MISSIONS :

Directement rattaché à la Direction Générale, votre mission sera de mettre en œuvre et de consolider le plan d'action commercial en lien avec la stratégie d'entreprise définie en amont. Le portefeuille clients, constitué de réseaux de distributeurs de produits d'agrofourniture pour les agriculteurs, est à développer prioritairement sur la moitié nord de la France et doit être structuré à l'échelle nationale.

ACTIVITÉS :

- Développe activement le portefeuille clients en prospectant et en structurant l'activité commerciale de l'entreprise. Vous êtes la personne clé pour la mise en œuvre du plan d'action commercial ;
- Négocie les conditions commerciales et les objectifs de vente pour chacun des distributeurs.
- Est garant de la rentabilité de son activité en respectant les tarifs fournis par l'entreprise, en vérifiant ses marges commerciales et en faisant preuve d'une grande rigueur dans les encaissements des sommes dues ;
- S'assure d'une transmission correcte des informations, tant pour les prises de commandes que pour la facturation ;
- Anime le secteur d'activité, le réseau de distributeurs et de prescripteurs : vous suivrez et mettez en place les expérimentations au champ et essai de référencement chez les clients agriculteurs et distributeurs puis les prescripteurs ;
- Assure une veille concurrentielle ainsi qu'une veille sur le réseau de distributeurs ;
- Travaille en binôme avec les équipes « R&D » et « Réglementaire » qui vous apporteront une expertise technique pour le support auprès des forces de vente des distributeurs ;
- Organise localement des journées « agriculteurs » en lien avec les distributeurs partenaires ;
- Participe activement au développement des outils marketing pour supporter les lancements produits ;
- Participe aux réunions techniques et commerciales de l'entreprise pour faire progresser le CA et améliorer l'offre produit ;

PROFIL :

Vous cherchez un challenge professionnel ambitieux et souhaitez donner du sens à votre projet professionnel en rejoignant une équipe à taille humaine ;

Vous êtes titulaire d'une formation supérieure de niveau Bac+2/Bac+5 (Agri-Agro ou ESC), avec une bonne connaissance du secteur de la santé des plantes en grandes cultures et cultures spécialisées, des produits phytosanitaires et de leur expérimentation, puis des techniques commerciales ;

Vous bénéficiez d'une expérience minimum de 4 ans sur un poste équivalent ou d'animation technico-commerciale sur les marchés de la fertilisation et/ou de l'agrochimie et/ou de la distribution agricole et connaissez les acteurs de la distribution et coopératives en France ;

Vous avez de bonnes connaissances sur les itinéraires techniques pour la maîtrise des maladies en grandes cultures, viticulture ou maraîchage. Vous êtes motivé par l'animation technique. Vous disposez du permis B, du Certiphyto Conseil et maîtrisez l'outil informatique (CRM). La maîtrise de l'anglais vous permet d'échanger avec des interlocuteurs à l'international ;

Vous êtes dynamique, rigoureux et volontaire. Vous disposez d'un fort relationnel et de capacités commerciales, vous aimez relever des challenges et donner envie aux gens de promouvoir vos produits. Vous appréciez aussi les déplacements sur le terrain.

CONDITIONS PROPOSEES

- CDI à temps complet (statut cadre du secteur privé), prise de fonction dès accord.
- Matériel : Téléphone et ordinateur portable, véhicule de fonction. Rémunération motivante (fixe + variable selon conditions). Perspective d'évolution forte.
- Fourchette de salaire : 45 - 60 K€, à négocier.
- Télétravail : télétravail partiel possible.

Si vous souhaitez soumettre votre candidature, merci d'envoyer un CV et une lettre de motivation par courriel à l'adresse : e.pajot@greenimpulse.fr, **avant le 07 février 2022**.