



Promoteur technique et ventes H/F

Au sein du pôle agronomique de **VEOLIA Environnement**, notre entreprise est un acteur majeur de l'industrie de la nutrition des plantes et s'inscrit pleinement dans une démarche tournée vers l'économie circulaire afin de produire durablement.

ANGIBAUD fabrique et distribue une large gamme de fertilisants organiques, foliaires et de biosolutions, biostimulants notamment.

Notre savoir-faire métier et notre approche marché sont fondés sur l'innovation, en particulier dans la valorisation de matières issues des ressources renouvelables; sur la qualité de nos produits de même que sur notre expertise technique reconnue.

Angibaud recherche un(e) :

Promoteur technique et vente Grand-Est (H/F)

⊗ Localisation géographique : Dijon

Opérant sous l'autorité du Directeur des ventes, le Promoteur des Ventes a pour objectif de promouvoir et développer les ventes auprès des distributeurs et des utilisateurs finaux de son secteur et d'accroître la part de marchés de produits de spécialités notamment biosolutions préalablement définis dans son portefeuille.

Sous la responsabilité du directeur des ventes, vos missions seront les suivantes :

- Prospector et développer les ventes de produits de spécialités Premiums et de biosolutions auprès des utilisateurs finaux de votre secteur (grandes cultures et vigne, arboriculture et maraîchage) pour le compte de la distribution locale, en respectant les objectifs définis et les orientations stratégiques voulues par l'entreprise
- Animer et apporter les informations et formations techniques relatives à vos produits.
- Mettre en place des visites, un accompagnement terrain et un suivi auprès des utilisateurs stratégiques et des prescripteurs locaux.

- Observer et développer une veille vigilante sur les mouvements de votre environnement de marché, assurer un reporting précis et régulier sur l'évolution de votre activité et être force de proposition.

⊗ Objectifs et résultats attendus :

A) Objectifs qualitatifs :

- Compte-rendu mensuel (qualité et ponctualité)
- Force de proposition et développement commercial
- Respect de la politique commerciale

B) Objectifs quantitatifs sur le développement du portefeuille de produits stratégiques :

- Objectifs volumique à réaliser sur la base de produits Premiums
- Respect de la politique de mise en marché des produits en fonction de la stratégie de distribution des distributeurs partenaires locaux.

C) Prises de parts de marché significatives sur le territoire face à nos concurrents directs

⊗ Interlocuteurs principaux :

- Internes :
 - Directeur des ventes
 - Responsable commercial régional
 - Promoteurs des ventes
 - Chefs de marchés
 - Chargé(e)s de clientèle
- Externes :
 - Coopératives/Négoces
 - Utilisateurs finaux
 - Prescripteurs locaux/régionaux

⊗ Profil recherché :

- Formation supérieure agricole (BTS à Bac +5)
- Expérience de 3 ans minimum
- Éventuellement avoir un portefeuille clients utilisateurs finaux sur le secteur à pourvoir
- Goût du commerce, autonomie, relationnel, sens des priorités, communication et adaptabilité sont indispensables pour ce poste

Secteurs à pourvoir et domiciliation :

- Secteur Grand Est, triangle Strasbourg-Lyon-Troyes
- Domiciliation sur le secteur à pourvoir

Informations complémentaires :

- CDI à pourvoir immédiatement
- Temps plein
- Déplacements sur le secteur attribués
- Salaire à négocier selon profil et expérience

Engagé en faveur de l'égalité des chances, Angibaud étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.

Les personnes intéressées par le poste à pourvoir pourront adresser leur candidature (CV + motivations) au service des Ressources Humaines : recrutement@sede.fr