



TECHNICO-COMMERCIAL F/H

Contexte et Définition du poste :

La société s'appuyant sur la notoriété, la méthodologie et les moyens d'un grand groupe, conçoit et produit des **solutions fertilisantes alternatives aux produits chimiques pour les agriculteurs** (élevage, grandes cultures, maraîchage, viticulture et arboriculture) ainsi que pour les **professionnels des Espaces Verts** (paysagistes, municipalités...).

Nous commercialisons nos solutions directement auprès de notre clientèle et souhaitons compléter notre force de vente en créant des **postes de technico-commercial (e)** sur les départements suivants : 25,15,63,16,17,85,44,49,56,22,35.

Principales missions :

- Vous êtes **responsable du développement des ventes** sur votre secteur (1 ou 2 départements), assurer la promotion de la marque dans le but de fidéliser le portefeuille clients et votre chiffre d'affaires.
- Vous assurez un **suivi technique et conseillez vos clients** ou futurs clients. Vous proposez les produits adaptés à leurs besoins et les conseillant à l'utilisation de nos produits.

Avec notre gamme de produits solides et liquides, vous pourrez apporter des solutions adaptées à leurs besoins.

Afin de réaliser vos missions, vous bénéficierez d'une formation en interne sur l'ensemble de nos gammes et sur l'ensemble des outils marketing mis à votre disposition.

Profil recherché :

De formation **Bac+2 à Bac+5** ou issu du monde agricole, vous avez une **formation commerciale** ou une expérience commerciale sur le terrain dans le **domaine des agrofournitures**.

Vous vous distinguez dans l'exercice de la prospection et la technique de vente, autonome, enthousiaste et rigoureux.

Permis B obligatoire.

Rémunération :

Le salaire est composé d'un fixe brut + une partie variable (commissions), véhicule 5 Places,

PC, téléphone portable, frais de vie...

Pour rejoindre notre équipe, envoyez votre lettre de motivation + CV à : s.giraud@lameleedesterroirs.fr