

Technico-Commercial sud-ouest (H/F)

Présentation de l'entreprise

Koppert Biological Systems, le leader mondial des bio solutions depuis plus de 50 ans, propose des produits et services performants dans plus de 100 pays pour la protection et la nutrition des plantes afin de rendre l'agriculture et l'horticulture plus sûres, plus saines, plus productives et plus résistantes.

Afin d'accompagner son développement Koppert France recrute un Technico-Commercial sud-ouest (H/F).

Descriptif du poste

Rattaché(e) à la Direction commerciale, votre mission est d'entretenir et de développer un portefeuille de clients directs et de prestataires externes (distributeurs et revendeurs). Pour se faire, vos principales activités sont les suivantes :

- Animer les ventes chez les distributeurs dans les différents domaines d'activités, en développant avec eux des plans et calendriers d'actions, organisation des journées d'informations, journées portes ouvertes, mailing, visites d'appui aux vendeurs du distributeur.
- Participer au développement des futurs produits, en partenariat avec le service Innovation et développement et/ou Marketing et communication.
- Assurer le suivi PBI : accompagnement technique et conseils sur le terrain, chez les clients et utilisateurs.
- Respecter les procédures mises en place, assurer les enregistrements des pièces obligatoires et accepter les actions de formation dans le cadre de la certification d'entreprise pour l'obtention et le maintien de l'agrément de distributeurs de produits phytopharmaceutiques.

Dès votre embauche, vous êtes accompagné(e) et formé(e) pour vous permettre une prise de poste rapide. Le poste demande des déplacements quotidiens dans les départements Nouvelle Aquitaine et Occitanie. Selon le lieu de votre domicile, vous serez en home office avec des déplacements ponctuels dans notre agence d'Estillac (47).

Profil recherché

Issu(e) d'une formation Bac +2/5 (agronomie, production végétale, commerce) vous justifiez d'une première expérience réussie sur un poste équivalent.

Vos atouts :

- Très bonne connaissance des **techniques de vente et de négociation**
- Bonne connaissance en **microbiologie, botanique et agronomie**
- Sens de la **relation client**
- Qualités relationnelles, autonomie, capacité d'adaptation, d'anticipation et de prise d'initiative, force de proposition
- **Anglais** élémentaire (échanges ponctuels avec la maison mère aux Pays-Bas)
- Maîtrise de l'outil informatique
- La détention du **CERTIPHYTE** conseil (Certificat individuel de produits phytopharmaceutiques) serait un plus

Les indispensables du poste :

Le Permis B



Koppert

Koppert France – Siège social 147 Avenue des Banquets – 84300 Cavaillon

Agrément pour la distribution à des professionnels N°PA01579

Contexte du poste

- **Lieu de Travail** : Poste itinérant (sud-ouest France) ; rattaché à l'agence d'Estillac
- **Horaires de travail** : Convention de forfait jours
- **Date de prise de poste** : ASAP
- **Type d'emploi** : CDI
- **Rémunération** : à définir selon profil + prime annuelle sur objectif + prévoyance + complémentaire retraite + mutuelle + intéressement + participation
- **Avantages** : Véhicule de fonction, téléphone portable, ordinateur portable, PEE, télétravail

Toutes nos offres d'emploi sont ouvertes au statut de travailleur handicapé.

Vous pensez correspondre au profil recherché et avez soif de nouveaux challenges ?

Adressez votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse suivante : recrutement@koppert.fr

Merci de travailler avec la nature pour partenaire.

Salutations,

L'équipe Koppert France