

# **TECHNICO-COMMERCIAL(E) BIOCONTRÔLE KOPPERT FRANCE – REGION SUD-EST**

## **Présentation de l'entreprise**

Le groupe Koppert leader mondial de l'alternative à l'utilisation de la chimie en agriculture et pionnier du biocontrôle en cultures sous abris recrute un(e) remplaçant(e) Technico-Commercial(e) sur la région Sud-Est du 1er octobre 2021 au 30 septembre 2022 basé à notre agence de Cavaillon (84)

Rapportant directement au Directeur de la Business Unit Horti, vous serez l'interlocuteur privilégié de Koppert auprès des producteurs, coopératives et négoce agricoles. Vous serez en charge du référencement et de la vente de nos biosolutions chez les producteurs et les distributeurs dont vous aurez la charge. Vous assurerez l'accompagnement technique chez les clients et utilisateurs et participerez à la construction des plans marketing et de développement client.

De formation agri/agro Bac+2/5 vous avez acquis une expérience de plusieurs années dans un métier similaire sur la zone géographique concernée. Nous privilégierons un candidat sensible au développement d'une agriculture vertueuse, à fort potentiel, possédant de l'aisance relationnelle et du savoir être.

## **Fonctions**

- Conseiller
- Vendeur à des professionnels

## **Rattachement hiérarchique**

- Directrice générale : Gisèle BROQUIER
- Direction commerciale Horti : Gisèle BROQUIER ad interim

## **Situation réglementaire dans le cadre des référentiels de certification liés à l'agrément des distributeurs**

- Titulaire du certificat individuel « Conseil à l'utilisation des produits phytopharmaceutiques
- Personne expérimentée et certifiée capable d'encadrer du nouveau personnel non titulaire d'un certificat individuel
- Non habilité au transport de marchandises dangereuses
- Non habilité au référencement, à l'achat et à la création de la base article
- Sensibilise le clients à la lecture de l'étiquette lors de la délivrance de produits

## **Missions**

- Commerciales et techniques : entretien et développement du portefeuille client
- Animation des 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, mailings, visites d'appui aux vendeurs du distributeur et de ces magasiniers.
- Suivi des quelques producteurs et développement des ventes des produits Koppert sur les secteurs géographiques ci-dessus en direct ou à travers les distributeurs et revendeurs

## **Attributions et activités spécifiques**

- Animation des ventes chez les distributeurs dans les différents domaines d'activités de la BU HORTI, en développant avec eux des plans et calendriers d'actions, organisation des journées d'informations, journées portes ouvertes, mailings, visites d'appui aux vendeurs du distributeur.
- Développement des ventes et suivi technique chez les clients directs.
- Prise de commande et de contrat durant la période commerciale en concertation avec la direction commerciale.
- Participe au développement des futurs produits, en partenariat avec le service Innovation et développement. (Marketing et/ou R et D)
- Veille technique

## **Compétence :**

- Bonne connaissance des techniques de vente et de négociation
- Avoir le sens de la relation au client, fournisseur, tiers ...
- Bonnes connaissances techniques et agronomiques
- Connaissance de l'outil informatique bureautique.
- Notion d'anglais

## **Contexte du poste**

- Secteur géographique : 84 ; 30 ; 13 ; 26
- Date de prise de poste : du 1er octobre 2021 au 30 septembre 2022
- Type d'emploi : CDD
- Rémunération : A partir de 24 k€, salaire selon profil + prime annuelle sur objectif + prévoyance + complémentaire retraite + mutuelle + intéressement

## **Ressources matérielles :**

- Ordinateur portable, Téléphone portable, Ordinateur fixe, Véhicule

Pour répondre à l'annonce, merci de bien vouloir envoyer votre CV et lettre de motivation à [recrutement@koppert.fr](mailto:recrutement@koppert.fr) avant le 30 septembre 2021.