

Descriptif du poste

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons :

NOTRE COMMERCIAL DIGESTAT METHANISATION OUEST H/F

Au sein du pôle développement, en soutien du chef de projets méthanisation sur le territoire et à terme en interface entre les équipes exploitations des unités et le monde agricole, vous avez pour mission de fidéliser et de développer un portefeuille clients dans l'univers de l'agriculture sur votre secteur.

A ce titre, vous :

- **Construire en lien avec le chef de projet du territoire le plan d'épandage du/des projets**
- **Prospecter de nouveaux clients potentiels, identifiez les interlocuteurs clés décisionnaires et tisser des relations durables,**
- **Commercialiser notre solution spécifique sur cycle court et territoriale du digestat,**
- **Animer et développer des journées à thème autour du digestat pour en faire la promotion.**
- **Monter et présenter les offres commerciales auprès des différentes parties prenantes de la filière**
- **Elaborer des diagnostics client**
- **Chiffrer des propositions techniques adaptées aux exigences des clients,**
- **Négocier les contrats en respectant la politique commerciale de la société,**
- **Guider et conseillez les clients dans la mise en place de notre solution digestat,**
- **Suivre et accompagnez vos clients par une forte présence terrain,**
- **Animer et développer le portefeuille clients/agriculteurs de manière durable et rentable,**
- **Reporting interne du suivi des activités et des prévisions**

Ce poste, basé dans l'ouest de la France Vendée (85), Deux Sèvres (79), Cotes d'Armor (22), Loire Atlantique (81), Ille et Vilaine (35), Maine et Loire (49), nécessite de nombreux déplacements sur le secteur défini.

Compétences requises

Plus qu'un diplôme, vous justifiez d'un véritable esprit « chasseur » vous permettant de réussir des challenges commerciaux. Vous justifiez de bonnes connaissances du monde agricole local et d'unes bonnes aptitudes commerciales.

Titulaire d'un bac +2 minimum dans le domaine agricole ou agronomique, vous justifiez d'au moins une expérience significative d'au moins trois ans dans le domaine de la vente d'engrais chimique ou organique.

Autonome et persévérant, vous justifiez de réelles aptitudes commerciales et maîtrisez l'outil informatique.

Pragmatisme, autonomie, réactivité, forte capacité d'adaptation et goût du travail en équipe sont les atouts qui vous permettront de réussir pleinement au sein de notre entreprise citoyenne, en plein développement.

Rémunération : fixe + variable à définir selon profil (aux alentours de 30 k€) ; véhicule de service ; téléphone et ordinateur

Descriptif de l'organisme employeur

Fort de ses 6 années d'expérience dans la méthanisation, FONROCHE, PME française basée dans le Lot et Garonne, vient de mettre en service avec succès la plus importante unité de Biogaz en injection de France et va construire et exploiter 6 autres unités dans les 2 ans à venir.

Reconnu pour la qualité de nos produits et nos services, notre fort développement est dû à la parfaite maîtrise de chacune des étapes de nos activités : conception, fabrication, vente, ingénierie financière, installation, exploitation et maintenance.

1er fabricant français de méthaniseurs, nos constructions utilisent une technologie multi-intrants ultra-performante, sûre et éprouvée.