

## Technico commercial Agro alimentaire - CDI IDF

Type	À plein temps
Compagnie	
Spécialisation	Agro alimentaire
Un salaire	
Expérience minimale	5 Années
Expérience maximale	5 Années
Qualification minimale	Diplôme obtenu
Emplacement	
Date d'inscription	
URL externe	
Mots clés	
Les coups	4158
URL	<a href="https://sitepros.fr/emplois/detail/technico-commercial-agro-alimentaire-cdi-idf-23">https://sitepros.fr/emplois/detail/technico-commercial-agro-alimentaire-cdi-idf-23</a>

### Technico-commercial Agricole CDI - Provins IDF

#### Points incontournables

Expérience réussie dans la vente de produits, services et achats des productions agricole ou encore dans le conseil aux agriculteurs.

#### L'entreprise

Il s'agit d'un Groupe coopératif agricole et agroalimentaire de dimension internationale avec 3,8 milliards d'euros de chiffre d'affaires au 30 juin 2022 et 6 700 collaborateurs, répartis sur 24 pays. Spécialisé dans la culture et la valorisation des céréales, l'entreprise appartient à 10 000 agriculteurs-entrepreneurs du Nord-Est de la France.

L'entreprise s'attache à prendre soin du grain, du champ à l'assiette. 3,6 millions de tonnes de céréales sont collectées chaque année par la Coopérative et ses filiales agricoles. 2 milliards de viennoiseries sont fabriquées par leur Groupe et 1 bière sur 10 dans le monde est produite avec leur malt.

#### Les missions

En tant que Technico-Commercial expérimenté et sous la direction du Responsable Commercial, vous serez en charge du développement commercial et technique de votre secteur. Vous serez plus particulièrement en charge de :

---

- Accompagner des agriculteurs dans leurs démarches de production
- Vendre des solutions agronomiques aux agriculteurs adhérents de la coopérative, sur la base d'une solide expertise technique : semences, produits de santé végétale, fertilisation, conduite culturale, outils d'aide à la décision...
- Acheter les productions de ces mêmes adhérents en définissant avec eux une stratégie de gestion du risque prix répondant à leurs besoins
- Travailler en étroite relation avec les experts métiers de la coopérative (agronomie, collecte, approvisionnements, etc.)
- Fidéliser les adhérents actuels et en prospector de nouveaux
- Développer la part de marché de votre territoire dans les activités d'achat de collecte, de vente d'approvisionnements et de services.

### ***Déplacements professionnels***

Déplacement secteur Provins / Maison Rouge (77)

### **Le profil recherché**

Vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente de produits, services et achats des productions agricole ou encore dans le conseil aux agriculteurs. Vous appréciez suivre les agriculteurs et possédez de réelles capacités commerciales.

Vous êtes force de propositions, énergique, déterminé et entreprenant. Vous aimez apprendre et souhaitez enrichir vos compétences.

***Compétences attendues*** : vente, prospection commerciale, développement commercial

### **Les avantages**

Congés additionnels

Intéressement

Participation

Mutuelle d'entreprise

Autres : Mise à disposition d'un ordinateur portable, smartpone, véhicule de service.

# **FOURNISSEUR**

Recruteuse34

---

**Adresse**

**Contact** Recruteuse34

**Numéro de portable** 0675887333

**Email** maudharnichard@consultant-rhs.com

Pour plus d'information, veuillez visiter <https://sitepros.fr/utilisateurs/detail/recruteuse34-130>

---