

PROFIL : RESPONSABLE COMMERCIAL(E) - INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE - H/F
PRODUCTION AQUAPONIQUE DE GAMBAS ET DE FRUITS ET LÉGUMES - (35) Bréal-Sous-Montfort

Publication : Février 2024

Type d'emploi : CDI, déplacement régulier à prévoir, 2j de présence sur site minimum

Rémunération : Fixe + Variables trimestrielles - Selon profil

Avantages : Télétravail partiel, tickets restaurants, mutuelle et prévoyance 100% employeur, retraite supplémentaire, ordinateur portable, téléphone mobile, notes de frais avec carte entreprise, voiture de société

Contact : jc@agriloops.com

Vous êtes **un(e) commercial(e)** de l'agroalimentaire **aguerri(e)**, à la **recherche d'une nouvelle opportunité qui ait du sens et soucieux de l'impact environnemental** des produits alimentaires : **rejoignez Agriloops, leader européen de l'aquaponie saline.**

Notre solution, déjà **approuvée par de nombreux clients de références** (chefs, grossistes, poissonniers et primeurs), représente une alternative locale et durable unique sur le **marché des gambas et des fruits et légumes.**

Nous rejoindre c'est aussi **s'engager envers un avenir plus durable et responsable.** Si vous êtes prêt(e) à **relever le défi** et faire la différence sur nos problématiques commerciales, alors Agriloops est le terrain de jeu idéal pour vous !

LA SOCIÉTÉ

Agriloops a été fondée en 2016 par deux ingénieurs, passionnés d'agriculture durable, avec un objectif : **produire mieux, avec du goût et tout en respectant la nature et les hommes.**

En s'inspirant des principes de l'**économie circulaire**, nous avons conçu un **nouveau modèle de ferme** qui allie crevetticulture et maraîchage : l'**aquaponie en milieu salé.**

Après **plusieurs années de R&D** au sein de notre ferme pilote et le **dépôt d'un brevet** pour protéger notre technologie unique, nous passons à une nouvelle étape avec le **lancement de notre ferme commerciale : Mangrove #1.**

Au sein de ce nouvel outil, nous produisons :

- **Des gambas premium** : élevées localement, et sans antibiotiques, nos crevettes sont ultra-fraîches et savoureuses ;
- **Des légumes originaux** : cultivés dans notre milieu salé, et sans pesticides, ils ont plus de goût.
- **A destination** d'une clientèle composée majoritairement **de grossistes, chefs et spécialistes** (primeurs et poissonniers)

Nous sommes à la **recherche de talents et d'expériences** pour relever de nouveaux défis en 2024 ! Les valeurs importantes pour nous sont la **confiance**, la **bienveillance**, le **sens des responsabilités** et la **curiosité.**

POSTE ET MISSIONS

Votre poste consistera à **entretenir la relation avec nos clients actuels** puis **cibler et prospecter de nouveaux clients sur la région Bretagne et en Île-de-France.** En tant que **responsable commercial(e)**, vous ferez partie de l'équipe support, composée de 6 personnes. Directement sous la responsabilité du Directeur Général, vous travaillerez aussi **en collaboration** avec les équipes de production.

Responsabilités :

- Rencontrer nos clients des phases tests précédentes, pour les **transformer en clients récurrents**
- **Co-définir la feuille de route** et les cibles à prospecter avec la direction
- **Prospecter** les clients **B2B sur deux typologies de produits**, soit nos fruits et légumes et nos gambas
- **Négocier** les engagements d'écoulements avec nos clients
- **Gérer le portefeuille clients : assurer les ventes, le suivi commercial** et la **fidélisation** des clients
- **Représenter** l'entreprise lors des événements commerciaux (dont les salons professionnels)
- **Détecter les opportunités** de croissance et **participer à leur construction**
- Participer à l'**élaboration de la stratégie commerciale** (cartographie et priorisation des opportunités)

- **Contribuer à l'évolution de nos argumentaires** en fonction des segments visés
- **Préparer vos indicateurs de performance** pour les réunions commerciales
- Réaliser un **reporting régulier** à la direction et aux équipes à l'aide des outils internes en place

PROFIL

- Minimum BAC +2 en ventes, négociations commerciales et/ou tous diplômes équivalents et affiliés
- Permis B
- **Vendeur(se) confirmé(e) : expérience minimum de 3 ans en développement commercial B2B en industrie Agro-Alimentaire**
- Maîtrise des Méthodes de Vente, de Négociations Commerciales et de Prospection
- En plus : Maîtrise du marché des grossistes B2B, et/ou du MIN de Rungis et de Rennes et/ou des circuits de la marée et des fruits et légumes

QUALITÉS

- Doté(e) d'un excellent **relationnel**, d'**esprit d'équipe**, et d'une très bonne **capacité d'écoute**
- Avec un **sens de l'organisation développé**, vous savez gérer vos priorités
- Vous avez la **culture du résultat** et l'**esprit orienté client**
- Vous êtes **autonome, rigoureux(se) et polyvalent(e)**
- Vous êtes concerné(e) par les sujets de développement durable

CONTACT

Si vous êtes vraiment **sensibles à nos valeurs** et que vous souhaitez **participer à une aventure entrepreneuriale passionnante et enrichissante**, nous sommes impatients de vous accueillir dans l'équipe !

👉 envoyez-nous votre CV (et une lettre de motivation) à ic@agriloops.com.

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

1. **Premier contact en visio** : C'est l'occasion d'apprendre à se connaître et de nous donner un aperçu de votre parcours, votre passion et votre motivation.
2. **Second entretien en visio ou présentiel** : Montrez-nous vos compétences en action ! À travers une simulation commerciale, vous aurez l'opportunité de démontrer votre savoir-faire dans un scénario réaliste, nous permettant d'évaluer votre approche et votre efficacité.
3. **Dernier entretien en présentiel au sein de nos locaux** : Faites connaissance avec les équipes. Cette dernière rencontre présente est l'occasion de discuter de votre vision, vos idées et de la manière dont vous pouvez contribuer à notre mission commune.