



Bejo est une société spécialisée, entièrement tournée vers la sélection, la production et la vente de semences potagères pour la culture professionnelle de plein champ. La combinaison d'une technologie de pointe alliée aux techniques de sélection traditionnelle a fait de l'entreprise Bejo ce qu'elle est aujourd'hui : une entreprise leader en semences potagères avec des représentants dans plus de 100 pays offrant plus de 50 espèces.

Désireuse de poursuivre sa stratégie commerciale et technique de proximité, **BEJO GRAINES France**, filiale française du groupe néerlandais BEJO ZADEN, recherche, dans le cadre d'une création et d'un renfort de poste :

UN ATTACHÉ TECHNICO-COMMERCIAL H/F EN CDI POUR LES RÉGIONS CENTRE ET NORMANDIE.

Rattaché au Responsable des Ventes, vous serez chargé de développer les CA déjà existants en étant idéalement basé à proximité de la région.

A cet effet, vous assurez les missions suivantes :

- Maintient et développe les chiffres d'affaires déjà existants en appliquant les tarifs et les conditions de vente et met en œuvre la politique commerciale déterminée par la Direction et applique l'ensemble de ses directives.
- Réalise les objectifs de ventes et de prospects pour sa zone de responsabilité.
- Met en œuvre des actions promotionnelles et techniques et en assure le suivi auprès des clients.
- Analyse les besoins des clients et des prospects en s'appuyant sur une bonne connaissance des caractéristiques techniques des produits et des services.
- Remonte les informations concernant les relations commerciales, les essais, le marché et la concurrence à sa direction sous forme de reporting à son responsable.
- S'assure du paiement des commandes dans les délais impartis.
- Assure la gestion prévisionnelle des commandes.
- Participe à la mise en place de champs d'essais et des journées de porte ouverte.
- Intervient auprès des clients pour hâter les règlements et aplanir les litiges
- Adresse à la société BEJO GRAINES France, au terme de chaque semaine civile, une feuille de journée et un rapport individuel sur chaque client visité, selon les modèles et instructions qui lui sont communiqués.
- Rédige des comptes rendus périodiques aux dates et dans les conditions fixées par la Société.
- Réalise des pronostics N+ 18 mois.
- Assure la mission de spécialiste produit pour la/les espèce(s) qui lui est/sont confiée(s) au sein du département commercial
- Exerce ses fonctions sur les départements qui lui sont confiés.

Les zones géographiques attribuées s'étendent sur les régions Centre et Normandie et principalement sur les départements 49-53-72-28-37-41-36-23-03-63 et 50-14-76-27-61.

Votre profil : formation BAC + 3 et/ou ou expérience de 5 ans minimum en tant que Technico-Commercial, acquise dans le monde agricole et/ou la filière légume.

Vous êtes une personne attirée par le développement commercial de terrain.

Vous possédez une bonne aisance relationnelle, une maturité d'esprit ainsi qu'une bonne culture générale.

Maitrise de l'anglais souhaitée



Conditions proposées : Rémunération fixe sur 13 mois + participation au bénéfice (> 3 mois d'ancienneté) + Plan Epargne Entreprise avec abondement BEJO (> 3 mois d'ancienneté) + article 83 (retraite par capitalisation dès ancienneté > 1 an) + mutuelle couvrant la famille et prise en charge à 100% par l'employeur. Véhicule de fonction, téléphone et ordinateur portables.

Envoyer lettre de motivation + CV à : **Société BEJO GRAINES FRANCE** – A l'attention du service recrutement – Beauchêne – 49250 BEAUFORT EN ANJOU – recrutement@bejo.fr