



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 hollandais BEJO ZADEN, recherche, dans le cadre d'un prochain départ en retraite :

UN RESPONSABLE DES VENTES H/F

Rattaché(e) à la Direction Générale, vous participez à la mise au point de la politique de ventes de l'entreprise (politique commerciale) définie par la direction dans votre secteur géographique et supervisez son application sur le terrain, à travers votre équipe.

Vous êtes responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs de votre secteur.

A cet effet, vous assurez les missions suivantes :

- Animer une équipe de vente et fixer leurs objectifs et leur coordination
- Assurer l'interface avec les représentants de la maison mère : area managers, sélectionneurs, ...
- Optimiser les moyens pour assurer le développement du chiffre d'affaires et des parts de marché tout en assurant une marge maximum et un service client optimum
- Étudier et valider les plaintes des clients
- Arbitrer en cas d'insuffisance de disponibilité et/ou de substitution de produits
- Gérer le lancement des produits de la gamme
- Définir la stratégie pour les prochaines années en collaboration avec le responsable Marketing et la Direction Générale

Vous serez également amené à :

- Assurer la bonne formation des membres de l'équipe de vente aux produits, aux techniques agronomiques et aux outils informatiques à mettre en œuvre
- Favoriser la participation des membres de votre équipe aux échanges internationaux (Open Days, Storage Days, Espèces cross-frontières Poireaux et Asperges, bonnes pratiques, etc...)

Votre profil : formation BAC + 3/4 et/ou ou expérience de 5 ans minimum dans la branche d'activité

Vous connaissez le marché (les produits, les clients, les zones), ainsi que les techniques de production agricole

Vous possédez des capacités de management d'équipes, vous avez un sens relationnel et êtes pédagogue, vous avez le sens de l'écoute et savez faire preuve de rigueur et d'organisation

Vous savez argumenter, convaincre et négocier

Vous maîtrisez l'anglais ainsi que l'outil informatique et la bureautique

Vous êtes idéalement domicilié en région Grand Ouest - Centre

Conditions proposées : Poste en CDI - Rémunération fixe sur 13 mois + primes + participation aux bénéfices (3 mois d'anc.) + PEE (3 mois d'anc.) + retraite supplémentaire (1 an d'anc.) + mutuelle prise en charge à 100% par la société. 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