

GEOCHANVRE

L'industrie au service de la nature

Offre d'emploi

RESPONSABLE COMMERCIAL GRANDS COMPTES H/F

Entreprise industrielle dynamique, qui conçoit et produit des toiles végétales en fibres naturelles 100% d'origine française, GEOCHANVRE renforce actuellement ses équipes et prépare son avenir au travers d'un projet d'extension ambitieux. (www.geochanvre.fr)

Dans ce contexte, nous recherchons un **RESPONSABLE COMMERCIAL GRANDS COMPTES H/F**.

Vos missions :

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, votre mission principale est de développer les comptes existants dont vous avez la responsabilité, dans le cadre de la stratégie commerciale globale de GEOCHANVRE couvrant la commercialisation de nos solutions de toiles intissées 100% naturelles en fibres naturelles auprès d'un réseau de revendeurs spécialisés BtoB et BtoC, sur les marchés des productions agricoles, de l'aménagement paysager, de l'arboriculture et viticulture . Dans ce cadre, vous aurez à :

- Assurer le suivi des partenaires existants en collaboration avec les support internes de GEOCHANVRE (ADV, Production, Finance, R&D).
- Assurer une veille marketing et constituer un benchmark.
- Identifier et prospecter les futurs grands comptes sur les marchés précités.
- Reporting régulier au directeur commercial et suivi des KPI.
- Définir des plans d'actions commerciaux Grands Comptes pour atteindre et dépasser les objectifs.
- Participer à l'élaboration des budgets commerciaux.
- Développer et consolider les accords clients.
- Participer aux évènements professionnels (salons, formations internes clients, et tous les évènements permettant d'accroître la visibilité de GEOCHANVRE).

Cette description prend en compte les principales responsabilités et missions, et n'est pas limitative.

Profil recherché :

Formation : Vous êtes doté(e) d'une formation supérieure minimum BAC+2, de type Ecole de Commerce. Votre anglais est opérationnel.

Expérience : vous disposez d'une expérience confirmée dans l'accompagnement de vos clients Grands Comptes, et savez gérer un portefeuille de comptes stratégiques. Une expérience dans le domaine agricole et/ou de l'aménagement paysager serait un plus.

Qualités requises : votre capacité d'analyse est requise, et vous savez partager vos résultats dans un travail d'équipe. Vous avez une bonne capacité d'adaptation et savez faire preuve de réactivité. Vous êtes force de proposition, curieux et ouvert d'esprit, ce qui vous permet d'anticiper des problématiques complexes. Vous avez une excellente communication à l'oral comme à l'écrit. Vous souhaitez intégrer une entreprise à taille humaine en pleine croissance, avec des valeurs fortes.

Caractéristiques du poste :

Temps plein en CDI

Rémunération : selon expérience et profil, package de rémunération attractif, avec un variable motivant qui récompense vos performances commerciales.

Véhicule de fonction et tous les équipements nécessaires pour réussir en télétravail et en prospection.

Localisation : hybride (lieu de résidence + siège de GEOCHANVRE - 89)

Ce poste vous intéresse ? Merci de nous envoyer votre candidature (CV et lettre de motivation) par mail uniquement à l'adresse suivante : recrutement@geochanvre.fr