

ADAMA France est une société leader dans la fabrication et la distribution de solutions pour la protection des plantes. Nous sommes le n°1 mondial des solutions hors-brevet avec un chiffre d'affaires de plus de 4,8 milliards USD. Notre filiale française, n°5 sur le marché est en fort développement. Pour atteindre nos objectifs ambitieux, nous recrutons des collaborateurs talentueux et passionnés.

Animateur(trice) des ventes CDD de 7 mois

Dans le cadre d'un remplacement de congé maternité, nous recherchons un(e) Animateur(trice) des ventes au sein de la région Nord.

Rattaché au Directeur Régional Nord, vous avez pour mission le développement et l'atteinte des objectifs (CA, marge, part de marché) sur le secteur dont vous avez la responsabilité.

A ce titre vous êtes l'interlocuteur(trice) des Responsables Commerciaux et Technico-commerciaux.

Mission/enjeux du poste :

- Promouvoir les produits de la gamme ADAMA auprès de la distribution
- Participer au lancement de campagne des équipes commerciales de la distribution
- Suivre les actions d'animation sur le terrain

Description du poste :

- Suivi des clients dont vous avez la responsabilité commerciale :
 - ✓ Vous participez et contribuez au déploiement de la politique commerciale nationale et de son adaptation régionale
 - ✓ Vous visitez les clients et animez la vente de nos produits auprès de l'ensemble des interlocuteurs de la distribution (responsables et forces de ventes) en assurant un reporting régulier aux membres de l'équipe.
- Elaborer et mettre en œuvre les plans d'actions nécessaires à l'atteinte des objectifs
- Participer à l'analyse du marché de votre secteur et assurer la veille technique et commerciale
- Assurer la mise à jour régulière des Rolling Forecast en adéquation avec les objectifs définis
- CRM : mise à jour des contacts, stocks et IVC de façon régulière

Votre profil :

De formation commerciale avec une spécialisation dans le végétal ou titulaire d'un diplôme type Ingénieur en Agriculture ou en Agronomie, vous avez une expérience commerciale réussie dans l'agrofourniture ou la distribution agricole.

Les compétences et savoir-faire suivants vous permettront de réussir dans ce poste au sein d'ADAMA :

- ✓ Maîtrise des techniques de vente
- ✓ Forte orientation résultats
- ✓ Méthode, rigueur et organisation
- ✓ Créativité
- ✓ Leadership, bonnes capacités d'argumentation et de persuasion
- ✓ Sens relationnel fort
- ✓ Esprit de synthèse, capacité d'analyse et de prospective
- ✓ Esprit d'équipe

Lieu : région Hauts de France et Normandie avec de nombreux déplacements.

Période : CDD de 7 mois à pourvoir de décembre 2023 à fin mai 2024.

Avantages : véhicule, mobile, primes sur objectif, participation, intéressement

Pour candidater : envoyer votre CV et votre lettre de motivation à recrutement@adama.com

CERTIFIED



HappyIndex® AtWork
FRANCE 2023