

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 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.

Responsable Commercial Régional (H/F) **Région Est : Champagne Ardennes – Lorraine**

Au sein de la Direction Commerciale et rattaché au Directeur Opérationnel du Bassin Nord & Est, vos principales missions seront les suivantes :

- Développer le Chiffre d'affaires et la part de marché de la Société sur le secteur dont vous avez la charge en adéquation avec les objectifs définis.
- Mettre en œuvre la stratégie de distribution et la politique commerciale définies.
- En charge de la gestion d'un portefeuille clients, vous concevez et réalisez l'offre globale (ambitions à moyen et court-termes) et les plans d'actions Client et de la prescription du secteur concerné (à partager avec les Ingénieurs Marketing et Développement).
- Conduire et établir les prévisions de ventes (volumes), vous veillez à la prise des commandes, de leur livraison et à leur paiement.
- Visiter « régulièrement » les clients et animer la vente de nos produits auprès de l'ensemble des interlocuteurs de la distribution (responsables et forces de ventes).
- Mettre en application les actions nécessaires au développement de la société chez les clients
- Apporter les informations nécessaires à l'utilisation de nos produits auprès des distributeurs et de la prescription.
- Promouvoir l'image d'Adama France auprès des distributeurs et de la prescription.
- Participer à l'analyse du marché (distributeurs, prescripteurs, concurrence) de la région avec l'équipe régionale et les Chefs Marchés.
- Garantir la qualité des informations clients dans la base de données (SalesForce).
- Assurer une veille concurrentielle.
- Alerter sur les risques de solvabilité des clients

Votre profil :

De formation supérieure Agricole, vous souhaitez vous investir dans une relation commerciale auprès des distributeurs (coopératives et négoce). Vous avez de très bonnes connaissances en Grandes Cultures et de bonnes connaissances en Cultures Spécialisées.

Autonome, rigoureux, et organisé, vous avez de bonnes capacités d'argumentation et de persuasion.

Vous avez le sens et le goût de la communication.

Zone d'activité : Champagne Ardennes et Lorraine

Lieu de travail : poste itinérant avec lieu de résidence sur sa zone d'activité.

Vous souhaitez intégrer un Groupe International à taille humaine, faire partie d'une équipe dynamique et passionnée et participer activement à notre croissance, envoyez votre candidature par email à : recrutement@adama.com