

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.

Responsable Compte Clients Région Rhône Alpes

Mission/enjeux du poste :

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 développez la qualité et l'intensité de la relation client. En tant que « pivot » de la relation client, vous êtes l'interlocuteur des Directeurs, Acheteurs, Responsables techniques (en lien avec les Ingénieurs Marketing et Développement), Responsables Commerciaux et Technico-commerciaux.

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
- ✓ Négocier les grilles tarifaires (achat de services) chez les clients dont il a la responsabilité
- ✓ Responsable des plans d'investissements.
- ✓ Représenter ADAMA France sur son secteur y compris au niveau des prescripteurs en collaboration avec l'Ingénieur Marketing & Développement.
- ✓ 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
- ✓ S'impliquer dans la création de demande : animation réseau d'agriculteurs Racines
- ✓ 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 de 5 ans minimum.

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 d'exécution des missions : Auvergne, Rhône/Alpes, PACA

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

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

Adama est certifié
Happy AtWork 2022



#64 | 2022
FRANCE
50 à 199 salariés
Happy Index / AtWork