



BEJO est un leader dans le secteur des semences potagères. Forte d'une présence internationale et d'une solide expertise agronomique, notre entreprise propose des variétés de légumes innovantes et adaptées aux besoins des producteurs, distributeurs et transformateurs. Nos valeurs sont basées sur la qualité, l'innovation et le développement durable. Nous effectuons notre travail avec soin et respect de la nature, des personnes et de l'environnement.

Désireuse de poursuivre sa stratégie commerciale et technique de proximité, **BEJO GRAINES France**, filiale française du groupe néerlandais BEJO ZADEN, recherche

## UN RESPONSABLE DES VENTES H/F EN CDI

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous participez à la mise au point de la politique ainsi qu'à la définition de la stratégie de ventes de l'entreprise et supervisez leur application sur le terrain, à travers votre équipe.

A cet effet, vous assurez les missions suivantes :

- Animer une équipe de vente et fixer ses objectifs et sa coordination
- Réaliser les prévisions de ventes
- Suivre et analyser les résultats et prendre les mesures correctives si nécessaire
- Echanger avec les représentants de la maison mère
- 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
- Suivre les évolutions du marché et s'informer sur la concurrence
- Étudier et arbitrer les litiges clients
- Arbitrer les disponibilités et/ou les substitutions de produits
- Participer à la gestion de la gamme
- Entretenir des contacts directs avec les clients et les prospects importants et notamment les Grands Comptes (Coopératives, Distributeurs nationaux, etc...)

Vous serez également amené à :

- Assurer la bonne formation des membres de l'équipe de vente aux produits et aux techniques agronomiques
- Faire la synthèse des objectifs qualitatifs et quantitatifs de vos collaborateurs
- Favoriser la participation des membres de votre équipe aux échanges internationaux (Open Days, Storage Days, Espèces cross-frontières Poireaux et Asperges, bonnes pratiques, etc...) et y participer
- Collecter les besoins en communication et les mettre en place

### 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 managériales et avez un leadership confirmé.

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 (niveau requis C1) ainsi que les outils CRM et informatiques

**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.

Le poste vous intéresse ? Rejoignez-nous vite ! BEJO s'engage en faveur de la diversité et est ouvert à tous les talents.

Alors n'hésitez pas, transmettez-nous votre candidature à l'adresse suivante : **SARL BEJO GRAINES France** - à l'attention du SERVICE RESSOURCES HUMAINES – Beauchêne – 49250 BEAUFORT EN ANJOU ou par mail : [recrutement@bejo.fr](mailto:recrutement@bejo.fr)