

Ingénieur(e) Technico-Commercial(e)

Début de contrat : Mars 2022

Type de contrat : CDI

Salaire : 35 - 40K€ Fixe + variable sur objectifs

Profil recherché : Ingénieur(e) expérience 3 à 5 ans dans la vente

L'ENTREPRISE :

MYCOPHYTO est une entreprise deeptech de la French AgriTech en pleine accélération qui développe, produit et optimise des associations plantes-champignons au service d'une nouvelle agriculture plus respectueuse des hommes et des sols.

L'innovation disruptive de MYCOPHYTO repose sur le choix des bons couples, plantes – champignons – sol – climat pour mettre en place des associations spécifiques à chaque contexte grâce à la symbiose des champignons mycorhiziens indigènes.

➤ www.mycophyto.fr

➤ Les Solutions commerciales proposées :

Vente de « packages » incluant

- ➔ Services : Audit et Conseils clients pour répondre à des problématiques agronomiques, environnementales et financières – Mise en œuvre des produits et suivi de leurs efficacités
- ➔ Produits spécifiques : Mix de Champignons mycorhiziens
- ➔

Tarifification R&D en jours hommes éligibles au CIR Filières cibles :

- Plantes à parfum, Aromatiques et médicinales,
- Vignes,
- Fruits & Légumes
- Environnement, paysages

Un objectif d'industrialisation des process et de développement de produits finis sont posés sur 2022-2023. Un accompagnement sur le développement des offres commerciales associées sera demandé.

L'entreprise a mis en place un processus commercial qui passe par plusieurs étapes de ventes : Identification de lead – qualification de lead – Présentation de nos solutions et innovations – Validation Budget client et rencontre décideur – Cadrage de l'offre – Présentation de l'offre – Signature devis

Cibles prospects/client : Du fait d'une diversité des filières et segments l'entreprise a dans son portefeuille clients et prospects des entités très diverses qui vont du grand groupe avec des temps de décision long jusqu'aux collectivités ou producteurs avec des temps courts de décision en passant par des industriels transformateurs qui sont sur des temps intermédiaires.

DESCRIPTION DE L'OFFRE :

- Intégré(e) au pôle Commercial et sous la responsabilité du Responsable relations commerciales
- Étroite collaboration avec la Responsable innovation et le chargé de suivi/réalisation des contrats

MISSIONS :

Accompagner le responsable relations clients pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires annuels

- Prendre en charge de manière autonome la prospection sur les ventes identifiées comme des ventes « court terme » par le Responsable de pôle et venir en soutien de celui-ci sur les ventes « longues »
- Participer aux réunions de cadrage projet avec les prospects afin de définir les conditions techniques et financières du contrat proposé
- Optimisation des outils d'avant-vente permettant l'établissement des annexes technico-financière et des offres commerciales ainsi que leurs présentations aux prospects
- S'assurer du positionnement stratégique des offres par de la veille concurrence
- Participer aux points commerciaux hebdomadaires avec une vision faisabilité technique des projets en discussions et connaissance des enjeux agricoles
- Participer aux évènements professionnels pour promouvoir la technologie et les solutions Mycophyto.

AVANTAGES MYCOPHYTO :

- Convention collective SYNTEC
- Mutuelle d'entreprise
- CDI
- Tickets restaurants
- Salaire fixe entre 35K€ et 40K€

PROFIL RECHERCHÉ :

- Adhésion aux valeurs de MYCOPHYTO
- Ingénieur(e) en biologie / agronomie
- Double cursus ou expérience commerciale/management
- Expérience dans la vente de produits / services innovants en agriculture
- Sensible aux enjeux de développement durable
- Capacité de travail en équipe
- Autonomie et rigueur
- Agilité, adaptabilité au travail en environnement innovant de type startup.