



De formation agricole ou commerciale (BAC +2 minimum), vous disposez d'une première expérience réussie dans la commercialisation de services BtoB d'au moins 5 ans et avez une forte appétence pour le monde agricole.

LA MISSION

Au sein de l'équipe commerciale, vous travaillerez sous la responsabilité du directeur commercial et en lien avec les différents chefs de marché sur des portefeuilles autour de l'élevage ou des productions végétales selon votre profil.

Missions principales :

- Responsable d'un portefeuille clients,
- Prospection sur ce même marché pour trouver de nouveaux clients,
- Mise en place d'un plan d'action commercial,
- Porter les offres (print, digital, data, content) auprès du marché,
- Assurer un contact régulier avec les annonceurs,
- Participation à l'organisation des salons et présence,
- Reporting financier de l'activité commerciale,
- Suivi de chaque action vendue : aide à l'ADV,
- Lien avec les rédactions des différents titres concernés,
- Participation à l'élaboration de nouvelles offres ayant lien avec son portefeuille.

VOS ATOUTS

De formation agricole ou commerciale (BAC +2 minimum), vous disposez d'une première expérience réussie dans la commercialisation de services BtoB d'au moins 5 ans et avez une forte appétence pour le monde agricole.

En termes de compétences techniques, vous cochez les cases suivantes :

- Capacité à commercialiser des solutions BtoB
- Intérêt pour le digital et les nouveaux modes de communication
- Capacité à atteindre les objectifs en définissant un plan d'actions
- Aptitudes commerciales : Bon relationnel, qualité d'écoute, force de proposition et de négociation
- Goût du challenge
- Rigueur et méthode dans le suivi client / prospect
- La maîtrise de l'anglais est un plus
- L'humain étant important : la bienveillance et l'esprit d'équipe font aussi parties de votre ADN tout comme l'autonomie.

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- Poste avec perspectives d'évolution,
- Rémunération : selon profil,
- Voiture de fonction (permis B indispensable),
- Carte pass restaurant,
- Mutuelle, prévoyance et retraite supplémentaire,
- Intéressement/participation
- Télétravail partiel 3 jours maximum par semaine

REUSSIR s'est imposé en 30 ans comme un leader de l'information professionnelle des filières agricoles et alimentaire pour l'ensemble de l'écosystème français. Historiquement considéré comme un groupe de presse papier, REUSSIR s'est transformé ces dernières années pour devenir un groupe d'information professionnelle éditant des médias et des services numériques spécialisés. Magazines, écosystème digital, événements : nos différents produits sont conçus pour être au service de ces filières.

La vocation du groupe : « *Nourrir la performance des professionnels de l'agriculture et de l'alimentaire par des informations à haute valeur ajoutée* ».

Rejoindre le groupe REUSSIR AGRA, c'est intégrer des équipes aux valeurs fortes : excellence, proximité, partage - cultivées depuis toujours par une communauté de professionnels.

La régie commerciale du groupe répond donc à cet objectif d'accompagner au quotidien la performance de ses clients avec la mise en place de nouvelles offres 360 qui prennent en compte l'évolution de la consommation de l'information par les professionnels et qui mixent print, digital, marketing relationnel et brand content...



Pour rejoindre le service commercial REUSSIR AGRA, adressez votre candidature par mail :

CV et lettre de candidature sous référence « RESP_CCIAL » à

r.ferrier@reussir.fr