



AGRSIGHT :

Agrisight est une *agri-tech*, une start-up active dans la transformation digitale du monde agricole, née du constat que traiter les urgences économique et écologique du monde agricole nécessite des outils logiciels dédiés au secteur, intégrant les technologies digitales et data les plus récentes.

Agrisight développe et commercialise des solutions logicielles SaaS dédiées au secteur agricole, permettant de piloter, planifier et optimiser la supply chain et les ventes de matières agricoles, notamment les céréales.

Les clients d'Agrisight sont typiquement les coopératives agricoles. Dans un environnement de plus en plus incertain (variabilités des récoltes, des coûts et des prix, aléas météo), complexe (nouvelles variétés, enjeux de traçabilité) et contraint (faibles marges et concurrence accrue, enjeux de réduction de l'empreinte carbone), les coopératives s'appuient sur Agrisight pour piloter et optimiser leurs flux logistiques et leurs marges, mais aussi leur empreinte carbone, via la réduction du besoin de transport.

La start-up, fondée en 2022 et basée à Paris, connaît un très rapide développement avec plusieurs références importantes et le déploiement en cours de ses solutions chez des grands groupes agroalimentaires. L'équipe compte aujourd'hui une dizaine de personnes et est adossée à Emerton (cabinet de conseil spécialisés dans l'industrie, notamment agro-alimentaire) et sa filiale Emerton Data (entité dédiée au conseil digital, data et Intelligence Artificielle).

Pour accélérer ses capacités de déploiement auprès de ses clients, **Agrisight recherche un(e) Chef(fe) de Projet Vente et Déploiement.**

LA MISSION :

En lien permanent avec les équipes de R&D et de développement, et en interface directe avec les clients, vos activités couvriront l'ensemble du cycle de vente et de déploiement des solutions Agrisight chez ses clients.

Sur la base d'une compréhension fine des enjeux du secteur agricole et des besoins clients, vous identifierez et mettrez en œuvre la meilleure approche pour vendre, adapter et déployer les modules Agrisight chez ses clients.

Une fois la vente réalisée, avec l'aide de l'équipe senior d'Agrisight ou en autonomie, vous piloterez l'ensemble de la phase de déploiement des modules concernés, des ateliers de qualification des ajustements nécessaires jusqu'à la recette par le client.

Plus précisément, vos responsabilités seront les suivantes :

1) Dans les phases d'avant-vente :

- **Participation active aux démarches commerciales** pour identifier et approcher de nouveaux prospects ;
- Une fois le premier intérêt établi chez le prospect, **pilotage des phases d'avant-vente** (ex. identification des modules prioritaires pour le prospect et des personnalisations de l'outil à réaliser a priori, préparation de démonstrations sur la base de jeux de données fournis par le client...) **et suivi commercial jusqu'à la vente.**



- 2) Une fois la vente réalisée, dans le cadre des projets de déploiement de la solution, en interface entre l'équipe de Développement d'Agrisight et les clients, **responsabilité complète (« de bout en bout ») du déploiement**, tant sur les aspects de pilotage projet que sur le fond ;
- Compréhension et définition des besoins de fonctionnalités et d'ajustements nécessaires, via la structuration, la préparation et l'animation d'ateliers métiers avec les clients ;
 - Responsabilité du programme de test des développements réalisés et de la mise en production de l'outil ;
 - *Onboarding* des équipes clients, de la phase de découverte des outils à la phase d'utilisation en autonomie ;
 - Suivi du bon déroulement du chantier de déploiement ;
 - Estimation des gains réalisés
- 3) **Plus généralement, participation à la croissance de l'entreprise**, via une contribution impactante à sa communication, son recrutement...

En fonction de la séniorité du candidat et de la performance dans le poste, une évolution rapide au sein de la structure est envisagée (rôle de direction et responsabilité d'un des axes de croissance stratégique).

PROFIL RECHERCHE

Nous recherchons un profil :

- Diplômé d'une grande école d'ingénieur (une formation de type Agro est un plus) ou de commerce
- Ayant une première expérience réussie de 5 ans minimum, en lien avec des projets de pilotage et d'optimisation des processus de supply chain ou de performance commerciale dans des environnements industriels complexes, soit en tant que consultant, soit chez un acteur d'une industrie pertinente (industrie agroalimentaire ou autre industrie de procédés par exemple)
- Si possible ayant déjà eu une première expérience de vente, dans un rôle technico-commercial
- Ayant eu dans le cadre de ces projets une exposition aux systèmes d'information (SI) métier (supply chain, vente) dans ces secteurs
- Ayant une forte appétence pour, et si possible une bonne connaissance du monde agricole
- Démontrant de fortes qualités d'ouverture, d'autonomie, de leadership et de polyvalence
- L'anglais courant est un plus

CE QUE NOUS PROPOSONS :

- Un rôle central dans le développement d'Agrisight, dans un environnement humain et technologique stimulant
- Un projet fortement porteur de sens, au cœur des défis environnementaux et sociétaux du secteur agricole en France et dans le Monde, notamment en termes de transition écologique et de compétitivité
- Une rémunération fixe et variable attractive
- Un bureau au 16 avenue Hoche - 75008 Paris, avec un mix *on/off-site*
- 35 jours de congés (25 + 10 RTT)

Contact : recrutement@agrisight.fr