



**MYCOPHYTO**

Cultivons l'équilibre de la nature

## L'entreprise

**MYCOPHYTO** est une start-up innovante spécialisée dans l'isolement, la caractérisation et la production de Champignons Mycorhiziens Arbusculaires (CMA) indigènes. Elle propose des solutions microbiologiques personnalisées et accompagne les acteurs de l'agriculture pour :

- Dynamiser la biodiversité naturelle des sols
- Augmenter les rendements et la qualité des productions
- Réduire l'empreinte environnementale des cultures
- S'adapter au changement climatique
- Cultiver des produits sains respectueux de la santé des sols et des Hommes

MYCOPHYTO a pour ambition de devenir un acteur de référence pour proposer des solutions microbiologiques de biostimulation et réinventer l'agriculture de demain.

## FICHE DE POSTE : INGENIEUR D'AFFAIRES pour des contrats de R&D H/F

### Vos missions :

Au sein de l'équipe contrat R&D, l'ingénieur(e) chargé(e) d'affaires accompagne l'entreprise dans son développement dans le respect des orientations et des engagements portés par MYCOPHYTO.

Mycophyto est une entreprise avec un véritable ADN R&D. A ce titre, elle propose d'externaliser sa recherche en proposant des contrats longue durée (de 1 à 3 ans) afin de caractériser les sols, spécifiquement leur biodiversité en CMA indigènes et de potentialiser leurs intérêts et leurs actions dans leur terroir d'origine. Ces contrats de recherche intègrent des processus d'amélioration continue des performances agronomiques pour ses clients, qui deviennent ainsi de vrais partenaires de recherche.

Les partenaires actuels de l'entreprises sont des industriels de la parfumerie, des vignobles renommés, des partenaires publics, des pépiniéristes etc

Dans ce contexte, l'ingénieur d'affaires aura en charge la vente et le suivi des contrats de partenariat de R&D de l'entreprise.

C'est une mission complète qui intégrera l'ensemble des processus liés à la réalisation de ces contrats par Mycophyto :

- La prospection de nouveaux partenaires
- La contractualisation d'une offre de R&D en accord avec les besoins et objectifs techniques du partenaire

L'Ingénieur d'affaires est réellement l'interface entre les partenaires externes de l'entreprise et les ingénieurs de recherches de Mycophyto qui interviendront sur les projets.

C'est lui qui assure le respect des délais et des livrables. Il se positionne en tant que manager de chacun des projets de contrats qui lui incombent.

a) Travail sur les filières

- Majoritairement Viticulture, maraichage et horticulture, espaces verts.
- Elaboration des accroches et des briques d'offres R&D
- Détection des prospects / partenaires
- Sélection des cibles
- Suivi concurrentiel

b) Mise en place et réalisation de la démarche projet

- Prospection
- Rencontres clients
- Identification des besoins agronomiques et économiques des acteurs du monde agricole et de l'environnement
- Élaboration des contenus techniques et financiers, mises à jour en fonction des expressions de besoins des clients
- Relances
- Reporting et suivi au sein de l'outil CRM de MYCOPHYTO (Sellsy)
- Réunions avec l'équipe des contrats R&D
- Intégration dans le processus industriel et commercial de l'entreprise (PIC)

c) Formalisation contractuelle et suivi de la relation clients

- Elaboration des devis
- Négociation
- Contractualisation
- Go between avec service(s) réalisation de contrats
- Suivi clients en lien avec le responsable contrats

d) Suivi de la performance de service

- Élaborer et suivre les indicateurs de performance quantitatifs et qualitatifs.
- Réaliser des enquêtes de satisfaction.
- Réaliser des reportings de performance de la relation client.
- Analyser les indicateurs et mettre en place des actions correctives si nécessaire.

**Compétences techniques (savoir/savoir-faire)**

- Expérience en management de projet avec grandes diversités d'interlocuteurs
- Capacité d'adaptation à tous types de contextes et de profils d'entreprises (agriculteurs comme grands groupes du luxe)
- Capacité à déployer une démarche d'analyse dans la phase de pénétration des filières
- Capacité de projection/compréhension des besoins du client
- Capacité à proposer des solutions adaptées aux besoins
- Capacité à faire de la prospection et aptitude à la négociation

**Compréhension comportementales (savoir-être)**

- A l'aise à l'oral, comme à l'écrit
- Capacité à avoir de la répartie, à rebondir dans un échange
- Capacité d'écoute des besoins d'autrui
- Capacité à créer, entretenir et utiliser un réseau
- Capacité à défendre ses idées, proposer et argumenter
- Capacité à rechercher des solutions innovantes dans un contexte de transition multiples
- Capacité à respecter les délais
- Capacité d'analyse et de synthèse, à gérer les priorités et tâches concomitantes
- Ténacité persévérance, rigueur, convivialité, sens de l'écoute et de la communication
- Agilité, adaptabilité au travail en environnement innovant de type startup.

**PROFIL RECHERCHÉ :**

Adhésion aux valeurs de MYCOPHYTO

Ingénieur(e) en biologie / agronomie

Double cursus ou double expérience commerciale/management + technique/agronomique

Expérience en management de projet et/ou en responsable des ventes de produit ou service en agriculture.  
Sensible aux enjeux de développement durable

**AVANTAGES MYCOPHYTO :**

- Convention collective SYNTEC
- Mutuelle d'entreprise
- CDI
- Tickets restaurants
- Salaire fixe selon expérience et variable

Ce poste sera basé à Grasse

Possibilité d'être en télétravail (si éloignement géographique), avec présence sur site 3 jours tous les 15 jours

Si vous êtes intéressé-e par ce poste vous pouvez adresser un mail au Service RH [job@mycopyto.fr](mailto:job@mycopyto.fr) ou [nathalie.zamolo@mycopyto.fr](mailto:nathalie.zamolo@mycopyto.fr) avec votre cv et une lettre de motivation