

## Offre d'emploi Agrisight – Chef de projet Vente et Déploiement

**DEVENEZ DÈS MAINTENANT L'UN DES ACTEURS DE LA 3ème RÉVOLUTION AGRICOLE !**

**Javelot** est une start-up qui ambitionne de devenir le leader de la transformation numérique de l'après récolte et du stockage des grains. Accompagner la transition vers le zéro insecticide de stockage, consommer moins d'énergie pour refroidir les silos, optimiser les flux logistiques... nos plateformes permettent à nos clients (coopératives, négociants et agriculteurs) d'être plus efficaces et responsables. **Nous rejoindre, c'est donc avant tout s'engager dans un métier qui a du sens avec une écoresponsabilité forte !**

Avec plus d'un millier d'utilisateurs et 8 millions de tonnes de céréales surveillées, JAVELOT est l'acteur incontournable du marché français et ambitionne de devenir le leader européen. Nous sommes d'ailleurs Lauréats (aux côtés de 124 startups françaises) du prestigieux programme de French Tech 2030, porté par le ministère de l'agriculture et le président Emmanuel Macron, qui accompagne les acteurs émergents en innovation de rupture dans des objectifs économiques et des technologies prioritaires pour la souveraineté.

Au sein de Javelot, la BU **Agrisight** développe les modules permettant de piloter, planifier et optimiser la supply chain et les ventes de matières agricoles, notamment les céréales. 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 ces modules pour piloter et optimiser leurs flux logistiques et leurs marges, mais aussi leur empreinte carbone, via la réduction du besoin de transport. La solution est déjà utilisée pour gérer les flux de plus de 7 millions de tonnes de grains sur plus de 600 sites.

C'est dans ce contexte de forte croissance que nous recherchons **un(e) Chef(fe) de Projet Vente et Déploiement**, afin notamment de pouvoir accélérer nos capacités de déploiement de notre solution.

### **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.

**Vos responsabilités et votre management seront adaptés selon votre séniorité.**

**Plus précisément, vos responsabilités seront les suivantes :**

1) Dans les phases d'avant-vente :

- Une fois le premier intérêt établi chez le prospect, participation au process commercial jusqu'à la 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, calcul de ROI,...)

2) Une fois la vente réalisée, dans le cadre des projets de déploiement de la solution, en interface directe avec 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 du client via la structuration, la préparation et l'animation d'ateliers métiers avec les clients
- Compréhension fine du fonctionnement de l'outil, pour pouvoir proposer les meilleures solutions d'utilisation 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) En transverse, participation continue à l'amélioration de l'outil, en interface entre les besoins clients et les équipes Produits et Tech :

- Compréhension et définition des besoins de fonctionnalités et d'ajustements nécessaires, en étant à l'écoute des clients et en fonction des analyses réalisées
- Participation aux tests des développements livrés et au validation de mise en production de l'outil

**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 3 à 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)
- Ayant eu dans le cadre de ces projets une exposition aux systèmes d'information (SI) métier (supply chain, vente) dans ces secteurs
- Si possible ayant déjà eu une première expérience de vente, dans un rôle technico-commercial
- Avec un esprit d'analyse, et une appétence et expertise dans la manipulation de datas
- 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 :**

- De réelles responsabilités et un rôle pouvant évoluer, 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 attractive, selon votre niveau d'expérience
- Un poste en CDI dans nos bureaux à Paris, avec un mix *on/off-site*
- Des tickets restaurant
- Une convention collective avantageuse 35 jours de congés (25 + 10 RTT)