

**Lieu** : Rennes

**Contexte** :

Agriodor est une PME à **impact**, innovante, fondée en 2019, sur la base de travaux de recherche sur la relation entre les insectes ravageurs de culture et les plantes.

Après une première phase de développement en laboratoire et sur le terrain, l'entreprise a breveté des premières solutions à base de Kairomone et d'Allomone permettant de réduire significativement l'usage de produits phytosanitaires dans les cultures, ce qui est très bénéfique pour la préservation de la biodiversité. L'entreprise **est la première sur le plan mondial** à concevoir ce type de solution.

Cette évolution rapide lui a permis de lever des fonds et d'être labellisée **French Tech 2030**.

L'entreprise connaît une forte accélération. Au cœur de celle-ci, l'élargissement des insectes et cultures traitées.

Pour ce faire l'entreprise crée le poste de Business Développeur, rattachée à la Directrice des Opérations.

**Parmi les missions** (fortement susceptibles d'évoluer avec la croissance de l'entreprise)

- Gestion opérationnelle des distributeurs :
  - Accompagner le déploiement commercial des distributeurs identifiés : plans d'actions déployés, canaux de distribution choisis, argumentaires de ventes...
  - Réaliser des bilans de campagne et confronter les résultats des ventes avec les plans d'actions pour proposer des adaptations
  - Créer des supports de présentation commerciale et des supports techniques marketing
  - Assurer l'organisation de formations techniques des partenaires distributeurs en collaboration avec l'équipe déploiement
  - Assurer le support logistique des produits encadrés par les contrats de distribution : prise de commande, supply etc...
  - Mettre en œuvre un suivi qualité produit et la gestion des litiges potentiels
  - Assurer la conformité réglementaire des étiquettes en collaboration avec le consultant réglementaire
  - Mettre en œuvre des actions conjointes de communication
  - Développer les pistes d'accélération commerciale (filiales, international, marchés d'opportunité...)
- Relation avec nos sous-traitants (industriels, supply chain, matière première)
  - Echange sur les flux de ventes prévisionnels, planification annuelle de la production en lien avec les périodes de vente
  - Partage de constats qualité et collaboration à l'amélioration de la qualité
- Préparation des salons : organisation en collaboration avec l'office manager, création de supports de communication sur les stands, ...
- Réalisation d'études de marché
- ...

Ces missions placent le futur collaborateur au **cœur d'AGRIODOR**.

### **Formation, Qualités et Compétences recherchées**

Vous êtes :

- Doté d'une expérience professionnelle commerciale de 5 à 10 ans sur des produits techniques
- Titulaire d'un diplôme d'ingénieur en agronomie ou école de commerce avec une appétence techno / produit secteur forte
- Capable de rédiger en français et en anglais
- Maitrise du pack office
- De nature collaborative, vous avez un très bon relationnel, avec un goût pour le travail en équipe.
- Ambitieux.se, dynamique et persévérant.e
- Autonome, organisé.e et résilient.e
- Sens du client : écoute, réactivité, disponibilité, passionné par la satisfaction client
- Passionné.e et curieux.se : vous êtes en veille permanente et à l'écoute pour faire de chaque occasion une opportunité pour le client ou business

**Postuler (CV+LM) à [rh@agriodor.com](mailto:rh@agriodor.com)**