

Soil&Co/Icosystème cherche son Responsable Business développement B2B

Soil&Co / Icosystème SAS

47 rue des Tilleuls
92100 Boulogne Billancourt

Dirigeants associés : Matthieu Archambeaud, Arnaud Richard et Benoît Chorro

Soil&Co / Icosystème est une entreprise de formation digitale spécialisée dans le secteur agricole. Leader dans son domaine, elle accompagne ses clients (coopératives et négoce, industriels de l'agroalimentaire, agriculteurs) vers la transition agroécologique, en France et à l'étranger. C'est en associant des outils de formation innovants et des parcours d'accompagnement sur mesure qu'Icosystème assoit son développement, qu'elle entend poursuivre en France et à l'étranger.

En lien étroit avec la direction et les chargés de clientèle, le responsable « business développement » pilotera la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise, consolidera et développera le marché en France et à l'international.

Rejoindre Icosystème c'est rejoindre une équipe de passionnés, dans un environnement professionnel dynamique, créatif et bienveillant. C'est pour vous l'opportunité de démarrer une expérience riche en défis, dans une entreprise en pleine croissance, avec de réelles opportunités d'évolution. Vous y trouverez du sens, le moyen de vous réaliser professionnellement dans un contexte où l'impact social et environnemental de votre activité trouvera un écho très concret.

Nous vous proposons ce poste, spécifiquement créé pour répondre aux nouvelles exigences induites par le changement d'échelle de l'entreprise. Vous intégrerez une équipe d'une dizaine de personnes, complétée d'un réseau d'experts et d'intervenants indépendants. Vous aurez la responsabilité d'un large périmètre au sein duquel vous trouverez une marge de manœuvre à la mesure de votre autonomie.

Les missions de ce poste sont les suivantes :

- Optimiser et piloter la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise,
- Développer le chiffre d'affaires pour atteindre les objectifs fixés,
- Participer à l'optimisation du marketing et de la communication de l'entreprise,
- Organiser et diriger la relation clients, participer à la prospection et à la relation commerciale avec les clients B2B de l'entreprise,
- Mettre en place et animer une solution CRM pour consolider la relation client et prospecter de nouveaux marchés, participer à l'optimisation et à la complémentarité des process de l'entreprise (administratifs et financiers, suivi des formations, user experience, etc.).

Le profil du responsable business développement est le suivant :

- Vous avez une expérience de 5 ans à 10 ans sur le développement commercial, dans le domaine de l'agriculture ou de l'ed-tech,
- Vous avez un sens aigu et une bonne expérience de la relation commerciale, un sens du reporting précis, naturel et fédérateur,
- Vous êtes réactif, dynamique, tenace, organisé, rigoureux et agile pour vous adapter aux activités d'une entreprise en pleine croissance qui utilise des solutions innovantes, sur un marché émergent,
- Vous maîtrisez l'anglais pour travailler avec des clients étrangers ; la connaissance d'autres langues est un plus.

Lieu de travail :

Le poste est en télétravail et demande donc de l'autonomie et une capacité de travail en équipe à distance.

Déplacements professionnels :

Ce poste implique des déplacements professionnels en France et à l'étranger, par tous moyens de transport.

Statut et salaire :

Vous aurez un statut de cadre, votre rémunération est à discuter en fonction de votre expérience.