

## Chargé(e) de développement commercial – Icosystème

### Rejoignez une aventure qui a du sens !

Icosystème accompagne le secteur agricole dans sa transition agroécologique : formation, coaching et conseil auprès des coopératives, négoce, industriels de l'agroalimentaire et agriculteurs, en France et à l'international. Notre force : allier outils innovants et parcours d'accompagnement sur mesure.

Rejoindre Icosystème, c'est intégrer une équipe de passionnés dans un environnement dynamique, créatif et bienveillant, au sein d'une entreprise en croissance offrant de réelles perspectives d'évolution. C'est aussi mettre son énergie commerciale au service d'un impact social et environnemental concret.

### Votre rôle

En lien étroit avec les fondateurs et les formateurs, vous serez au cœur du développement commercial d'Icosystème. Garant(e) de la croissance du chiffre d'affaires et de la qualité de la relation client, vous piloterez également l'animation d'un réseau de commerciaux seniors indépendants.

### Vos missions

- Prospecter de nouveaux clients et explorer de nouveaux marchés.
- Appuyer les fondateurs et les formateurs dans le suivi de la relation commerciale avec les clients existants.
- Piloter le reporting commercial et le suivi des objectifs, en administrant et animant notre CRM pour fiabiliser le suivi client et la prospection.
- Contribuer à l'optimisation du parcours client, de l'administratif à l'expérience de formation.
- Coordonner le réseau de commerciaux seniors indépendants collaborant avec Icosystème.

### Votre profil

Vous avez une première expérience commerciale réussie (stage et alternance valorisés), idéalement dans l'agriculture, l'agroalimentaire ou l'ag-tech.

Réactif(ve) et dynamique, vous savez vous adapter au rythme d'une entreprise en croissance sur un marché émergent. Vous maîtrisez l'anglais pour échanger avec des clients internationaux ; d'autres langues sont un plus. À l'aise avec les outils CRM et digitaux, vous portez un vrai intérêt pour le secteur agricole, la science agronomique et l'ingénierie pédagogique. Organisé(e), rigoureux(se) et autonome, vous savez coordonner des interlocuteurs externes avec aisance.

### Ce que nous offrons



Un poste en télétravail ou dans nos bureaux parisiens. Des déplacements professionnels ponctuels en France et à l'étranger. Une rémunération fixe + variable selon expérience. Un accompagnement personnalisé aux côtés de l'équipe fondatrice et d'un réseau de commerciaux expérimentés pour monter rapidement en compétence.

### **Envie de nous rejoindre ?**

Envoyez CV et lettre de motivation à [job@icosysteme.com](mailto:job@icosysteme.com)

### **Icosystème SAS**

44 rue de Montmorency 75003 Paris

Dirigeants associés : Matthieu Archambeaud, Arnaud Richard et Benoît Chorro