

Sales Manager Agri-performance et carbon solutions (H/F)

QUI SOMMES-NOUS ?

Itk est une entreprise d'innovation agronomique qui développe des solutions technologiques pour améliorer la performance des agriculteurs, rendre plus résiliente les filières agricoles aux effets du changement climatique et plus aider les acteurs agricoles et des territoires à décarboner l'agriculture.

En valorisant les résultats de la recherche agronomique et d'observations terrain ITK crée de puissants modèles algorithmiques, qui facilitent la prise de décision stratégique et opérationnelle des acteurs du monde agricole et de l'alimentation à travers des outils aide à la décision.

Ces outils et services d'aide à la décision simplifient le pilotage de la performance des filières agricoles, de la protection de l'environnement, de la santé et du bien-être animal.

Nos services répondent aux besoins de performance, de résilience et de durabilité de toute les filières agricoles et agroalimentaire, y compris pour les acteurs de la logistique ou de l'assurance. Ces acteurs investissent dans la transformation de l'agriculture, pour répondre aux enjeux d'une agriculture décarbonée et aux attentes sociétales.

A ce jour, les utilisateurs de nos outils et services d'analyse de données (big data) sont les agriculteurs, viticulteurs, les éleveurs et leurs techniciens conseils ; mais nos clients sont les intégrateurs de services numériques, les caves coopératives, les négociants, les transformateurs, et les retailers.

Forte de ces différentes compétences itk compte aujourd'hui une centaine de salariés. Elle est reconnue pour ses compétences analytiques et prédictives, par exemple, dans les grandes cultures (Cropwin), les cultures pérennes (Vintel) et dans l'élevage avec son service de monitoring (Farmlife) "du champ au tank à lait", qui aide déjà au suivi du comportement de plus de 350.000 vaches laitières en Europe, en Amérique du Nord et en Asie.

VOS MISSIONS

Dans le cadre de sa croissance, ITK recherche un commercial confirmé qui sera en charge de vendre l'ensemble des produits, services et briques technologiques d'itk à des grands comptes des filières, mais surtout avec à des coopératives, des fournisseurs d'intrants (produits, conseils, équipements), des transformateurs et des industriels.

Votre objectif sera de conquérir de nouveaux clients et de développer des relations durables et de qualité.

A votre arrivée, vous serez formés aux spécificités de nos produits et services.

Vous serez accompagnés par nos équipes afin de mener à bien votre mission.

Vos principales missions seront :

- **Définir et mettre en œuvre un plan d'actions commerciale à l'échelle de l'Europe pour acquérir et développer de nouveaux clients acteurs dans la transition agricole et écologique.**
 - Définir un plan d'actions commerciales pour l'Europe en ligne avec la stratégie et les objectifs commerciaux d'Itk.
 - Prospecter de nouveaux grands comptes et développer un portefeuille de clients existants.
 - Construire, chiffrer et faire des propositions commerciales en assemblant différentes « briques » dans une solution globale répondant au besoin du client en collaboration avec l'équipe Business Development.
 - Gérer et développer le CA d'un portefeuille de clients existants.

- **Assurer une veille du marché afin d'anticiper de nouvelles opportunités (concurrence, pricing et nouvelles offres) et de contribuer activement à la définition de la stratégie commerciale**

- **Assurer un reporting commercial avec les outils de la société :**
 - Assurer un reporting commercial d'activité et de résultats
 - Assurer la traçabilité de la relation client en utilisant un outil de CRM pour chaque contact.

- **Représenter la société lors des évènements professionnels du secteur (salons, conférences, webinaires... etc.)**

PROFIL RECHERCHE

- Vous justifiez d'une expérience commerciale réussie dans la vente de services numériques et/ou de services de conseil de préférence dans l'agriculture ou l'industrie agroalimentaire ;
- Vous justifiez d'une vaste expérience des affaires, une compréhension claire des problématiques agricoles et des industriels de l'agroalimentaire. ;
- Vous disposez de part vos expériences passées d'un réseau que vous pouvez activer rapidement
- Vous avez déjà mis en œuvre des projets digitaux ;
- Vous êtes ambitieux, à la recherche de challenges ;
- Vous appréciez le travail en équipe aussi bien dans votre discipline qu'avec d'autres corps de métiers : l'émulation collective est l'un de nos fondements ;
- Vous travaillerez principalement en anglais, et la maîtrise du français serait un atout ;
- Vous faites preuve d'autonomie, de rigueur et avez un état d'esprit d'entrepreneur
- Doté(e) d'excellentes qualités relationnelles et de communication vous êtes à l'aise avec tous types d'interlocuteurs y compris des agriculteurs.
- Vous êtes diplômé(e) d'une formation commerciale et/ou agricole avec une forte appétence pour les digitaux aux filières agricoles et agroalimentaires.

EN PRATIQUE

- Prise de poste : dès que possible.
- Contrat : CDI.
- Localisation : home office basé en France ou hors France, des déplacements réguliers sont à prévoir à Montpellier.
- Poste terrain : titulaire du permis B indispensable.
- Mobilité : Europe et occasionnellement hors Europe.
- Pack : véhicule, téléphone, pc portable, mutuelle entreprise.
- Rémunération : le niveau de rémunération sera apprécié selon le profil et l'expérience. Il sera composé d'un fixe et d'un variable sur objectifs.