

Offre d'emploi - CDI

CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EXPORT

Présentation de l'entreprise

La société Jardinova, entité du groupe Novalliance, est spécialisée dans la fourniture d'intrants, d'outils et de matériels pour le jardinage et le maraîchage en milieu tropical. Notre important réseau de distribution nous permet d'être actuellement représentés dans une trentaine de pays d'Afrique et des Caraïbes.

Avec notre marque Tropica, nous sommes le leader des semences grand public dans les DROM. Grâce à la diversification de notre offre, nous avons l'ambition forte de devenir un acteur incontournable du monde du jardin sur la zone intertropicale (distribution en GSA, GSB et jardineries).

Dans le but de développer et pérenniser le chiffre d'affaires de l'entreprise de façon directe (clients, produits) et indirecte (marketing et communication), nous recherchons un(e) chargé(e) de développement commercial export.

Objectif du poste

En collaboration avec l'équipe et sous la responsabilité de la Responsable Import/Export, vous aurez en charge le développement et la promotion de notre offre Grand Public.

Missions proposées

- Développer l'ensemble de l'offre Grand Public de l'entreprise (semences et autres intrants) en tenant compte des spécificités marchés et de la typologie des clients
- Assurer la gestion et le développement de la gamme Grand Public (par le biais du Mix Marketing)
- Appuyer nos partenaires/distributeurs pour le référencement de nos produits au niveau de la grande distribution (argumentaire de négociation avec les centrales d'achats, accompagnement lors de rdv, ...)
- Participer à la définition et la création des supports de promotion (emailing, PLV, catalogue, fiches produits, etc.)
- Gérer la relation de votre portefeuille clients (fidélisation, ...)
- Prospecter de nouveaux marchés
- Etablir des prévisions de ventes et échanger avec le gestionnaire de stock pour anticiper les approvisionnements en semence
- Assurer de la veille concurrentielle sur les différents marchés
- Participer à des salons
- Analyser les ventes et produire des reportings
- 10 à 12 déplacements à l'international par an

Cette liste est non exhaustive et des missions pourront s'ajouter en fonction des besoins de l'équipe.

Formation/Expérience

- Bac + 3 minimum formation commerce
- Au moins 3 ans d'expérience dans le commerce et expérience significative dans le secteur de la grande distribution

Compétences et profil

- Fibre commerciale
- Excellent sens relationnel
- Forte orientation marchés et clients
- Force de proposition et de persuasion
- Innovation et créativité
- Dynamique et aimant les challenges
- Autonome
- Sens de l'écoute
- Bon niveau d'anglais (et espagnol si possible)
- Maîtrise de l'informatique (Pack Office essentiellement)

Informations complémentaires

- Poste à pourvoir à compter de début 2021
- Lieu : Longué-Jumelles (49) - entre Angers et Saumur (covoiturage possible)
- Rémunération : selon profil + nombreux avantages (tickets restaurants, mutuelle 100% employeur, prime de transport, PEE, intéressement ...)

Envoyer CV + Lettre de motivation à l'adresse suivante : recrutement@jardinova.com