



365FarmNet est une jeune entreprise en forte croissance dans la prestation de services digitaux aux agriculteurs. Elle a développé une solution logicielle de gestion agricole qui relie les fabricants, les fournisseurs et les agriculteurs pour devenir la plateforme de référence, dédiée aux acteurs du marché agricole. Nous utilisons et transférons les données de plus de 30 entreprises partenaires (y compris les fabricants de machines agricoles et les fournisseurs de services de météorologie) dans un logiciel unique et facile à utiliser, qui non seulement aide les agriculteurs dans leurs démarches auprès des autorités publiques, mais qui fournit également des informations opérationnelles importantes. 365FarmNet est une filiale de CLAAS, fabricant de machines agricoles à la renommée mondiale. Fondée en 2013, elle emploie aujourd'hui une centaine de personnes au siège à Berlin (Allemagne).

Afin de développer les activités commerciales en France, premier marché agricole européen, 365FarmNet recherche un/une :

Responsable régional des ventes – H/F (CDI)

365FarmNet France

Votre mission, si vous l'acceptez :

Le marché français de 365FarmNet a été divisé en quatre régions : Nord-Est, Sud-Est, Sud-Ouest et Nord-Ouest. Basé au cœur de l'une de ces quatre régions, vous êtes en charge de mener l'ensemble des activités commerciales de l'entreprise dans cette région.

En lien hiérarchique direct avec le Directeur France et avec le support des experts au siège à Berlin et du responsable des ventes CLAAS de la région concernée, votre mission consiste principalement à :

- Créer et développer un réseau de vente/distribution performant (au-delà du réseau CLAAS existant).
- Assurer rapidement une croissance solide des ventes en préservant la rentabilité.
- Rencontrer et maintenir des contacts étroits et réguliers avec les partenaires commerciaux, les clients finaux, les leaders d'opinion et les consultants en vous déplaçant sur votre territoire.
- Coordonner l'action des prestataires de services locaux dans la configuration et la maintenance des logiciels auprès des clients finaux.
- Planifier et mettre en œuvre des actions de marketing régionales, comme la formation des clients, les réunions d'information, ou encore le soutien des clients pendant l'installation et l'utilisation individuelle de 365FarmNet sur leur exploitation.
- Agir non seulement comme relai régional de 365FarmNet, mais développer également un faisceau de témoignages client(s) qui pourront servir de référence à l'entreprise.

Le rôle exige un haut niveau de mobilité au sein de votre territoire (jusqu'à 4 jours par semaine). La partie non itinérante du travail pourra être effectuée à partir d'un bureau à domicile situé dans une ville au cœur de la région concernée.

Votre profil de « super-héros »

- Niveau bac+4 minimum, idéalement diplômé d'une Ecole de commerce avec une très bonne sensibilité technique, ou alternativement d'une formation d'ingénieur agri/agro de qualité avec une forte sensibilité commerciale. (Les bons profils universitaires du même type seront aussi considérés).
- Au moins 2 à 3 ans d'expérience professionnelle avec succès dans une fonction commerciale B2B avec une forte composante « développement ».
- Expérience dans la vente de logiciels B2B en mode SaaS, le développement de réseaux de distribution B2B ou l'industrie automobile/ l'agrofourriture sera appréciée.
- Créativité et esprit d'analyse pour définir comment le réseau de distribution régional devra être mis en place et pour conseiller les agriculteurs sur la mise en œuvre et l'utilisation sur mesure du logiciel.
- Compréhension des enjeux actuels du monde agricole et intérêt pour les problématiques des clients finaux – ou du moins le potentiel de se familiariser rapidement avec cette industrie.
- Posture commerciale naturelle, forte orientation client et attitude « self-starter ».
- Approche très structurée, fiable, engagé et indépendant.
- Ouvert d'esprit et bon communicant, bonnes aptitudes à la négociation et à la création de contacts, à l'établissement de relations de confiance et de réseaux résilients.
- Très bonnes compétences en MS Office, maîtrise du français langue maternelle et excellent anglais écrit et parlé.

Vos perspectives d'évolution :

Au sein d'une start-up du web 3.0 en pleine croissance sur un marché dynamique et orienté vers l'avenir, vous avez l'opportunité de contribuer au grand défi mondial de la digitalisation de l'agriculture, à l'échelle de votre région. Dans une grande liberté entrepreneuriale, vous pouvez façonner votre réseau de distribution sur-mesure, au sein d'une équipe France très motivée et bénéficiant du solide soutien de CLAAS, un leader mondial de la fabrication de machines agricoles. A terme, la croissance rapide de votre activité peut vous mener à construire votre équipe pour évoluer vers du management. Le package, attractif pour ce niveau de poste, est composé d'un fixe, d'un variable sur objectif, et d'avantages divers (véhicule, téléphone etc.).

Vous-vous sentez prêts pour embarquer ?

Si vous vous êtes reconnu dans la description de ce challenge et qu'il a suscité votre intérêt, nous nous réjouissons d'avoir de vos nouvelles : Envoyez vite votre candidature (CV et lettre de motivation, idéalement en Anglais) en indiquant vos attentes salariales à notre conseil Mr Carsten Meyer (career@avs-advisors.com) d'AvS – International Trusted Advisors, cabinet qui coordonne notre processus de recrutement.