



INCérès recherche 2 Responsables de secteurs/ Ingénieurs d'affaire en septembre 2024 :

L'Entreprise :

INCérès, acteur engagé dans la transition écologique, est une start-up dynamique qui œuvre depuis 2021 pour le développement de solutions durables au service de la protection des cultures. Spécialisée dans la création de biosolutions innovantes à base d'huiles essentielles, notre entreprise se consacre actuellement à la lutte contre des ravageurs tels que *Drosophila suzukii* et les pucerons.

En pleine phase de croissance, nous avons ouvert un laboratoire de R&D en 2024 et sommes actuellement en train de recruter une équipe technique dans le but d'étendre notre champ d'action à l'ensemble du territoire métropolitain.

Bien que nous développons nos propres biosolutions en interne, nous aspirons également à devenir un acteur clé dans la mise en marché de biosolutions innovantes, biocontrôles et biostimulants, créées par d'autres start-ups/sociétés. Cette vision est portée par notre double compétence, basée sur une connaissance approfondie des marchés agricoles en complément d'une expertise technique solide pour accompagner l'adoption de nouvelles pratiques directement sur le terrain.

Les Postes :

Pour lancer commercialement une gamme de biosolutions sur le territoire français, l'entreprise souhaite recruter deux Responsables de Secteur :

- **Région Ouest** Poste Idéalement basé autour d'Angers/ Nantes ou Bordeaux/Agen
- **Région Est** : Poste Idéalement basé Lyon - Valence

Les Responsables de secteurs seront basés en télétravail et rapporteront directement à la CEO et Fondatrice

Vos missions :

Les Responsables de secteur ont la responsabilité technique et commerciale de leur zone et gèrent les Ingénieurs Techniques Régionaux

Ils auront notamment pour mission :

1. Ils doivent établir la stratégie commerciale de leurs zones :
 - o Valider les parts de marchés potentiels par secteurs et type de client
 - o Etablir les conditions commerciales par distributeur
2. Ils ont la responsabilité du référencement des solutions, de la négociation des conditions commerciales, valider un plan d'action technique et d'animation des ventes auprès des distributeurs de leur zones
3. Ils assurent la gestion commerciale de leur secteur avec le support de l'administration des ventes et font un reporting hebdomadaire via le l'outil CRM

4. Ils assurent le management des Ingénieurs techniques régionaux de leur secteurs (2 par secteur pour la première année)
5. Il collabore régulièrement avec les Responsables techniques et marketing afin d'affiner les stratégies de supports technique et commerciaux lors des référencements et pendant la saison au fur et à mesure des résultats.

Profil recherché :

- **Ingénieur agronome** ou assimilé, avec expérience minimum (au moins trois ans) à un poste technique et commercial (avec management) dans une firme de l'agrofourniture. Expérience dans le développement de solutions de biocontrôles/biostimulants obligatoire. Posséder une maîtrise du maillage de la distribution agricoles (coop/négoce) et centrales d'achats.

Compétences techniques (savoir/savoir-faire) :

- Compétence en gestion commerciale et négociation d'affaire
- Connaissance des itinéraires techniques agricoles (une bonne connaissance de l'arboriculture est un plus)
- Première expérience de management validée
- Expérience en coordination de projet
- Maîtrise du Pack office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Teams...)
- La maîtrise d'outils numériques et des réseaux sociaux professionnels est un vrai plus.
- Maîtrise de l'anglais

Compréhension comportementales (savoir-être) :

- Capacité à se projeter dans un environnement de jeune société innovante : flexibilité, adaptabilité et changement de stratégie au fur et à mesure du développement de l'entreprise
- Rigueur et organisation dans le travail
- Force de négociation, conviction et aisance à l'oral
- Sens aiguisé pour le relationnel et la prise d'initiative
- Personnalité positive, passionnée et engagée dans le projet d'entreprise
- Bonne capacité d'intégration et d'autonomie dans un poste en télétravail
- Manager qui favorise l'écoute, la prise d'initiative, la liberté d'entreprendre de ses collaborateurs et qui favorise un environnement de travail positif et l'esprit d'équipe.

Conditions d'embauche :

- CDI
- Salaire selon expérience
- Ordinateur + téléphone
- Mutuelle d'entreprise
- Voiture de fonction

Si vous êtes intéressé(e) par ce poste, merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation), à l'attention d'Inès Taurou, la fondatrice, au mail suivant :

ines.taurou@inceres.fr