

Technico-commercial(e) (H/F)

Chez SEDE et ses filiales, nous avons la chance de travailler sur le marché porteur et vertueux de l'économie circulaire. Nous relevons chaque jour de nouveaux challenges au service du développement durable, des collectivités locales et des industries dans les domaines de :

- la transformation et la valorisation de sous-produits organiques et minéraux (compostage, épandage, méthanisation...)
- la commercialisation de produits issus de l'économie circulaire (compost, protéines animales, engrais organiques...)

Avec près de 600 collaborateurs répartis sur le territoire national, notre entreprise reste à taille humaine mais nous sommes fiers d'appartenir au groupe VEOLIA. Comptant parmi ses 213 000 collaborateurs dans le monde, nous participons à la gestion optimisée des ressources, tous animés par une ambition commune : ***Ressourcer le monde !***

SEDE, leader du marché français du compost et amendements organiques, dispose d'une équipe de vendeurs spécialisés dans la commercialisation de matières fertilisantes. En 2023, SEDE en a commercialisé près de 1 000 000 tonnes, issues de ses sites de compostages ou de partenaires répartis sur tout le territoire national.

Afin de développer sa force de vente, la Direction Régionale IDF Centre recherche un(e) :

Technico-commercial(e) Agrofournitures (H/F)

⊗ Localisation géographique : Saint Avertin 37
(Intervention sur les départements 41 45 et 18)

⊗ Descriptif du poste :

Votre rôle sera d'assurer et développer l'activité de vente de produits organiques et minéraux sur votre périmètre géographique, dans le respect des objectifs définis et des orientations stratégiques voulues par l'entreprise.

Sous la responsabilité du Responsable Régional de l'activité Aval, vos missions consistent à :

- ✓ Suivre, animer et développer un portefeuille de clients agriculteurs en respectant la stratégie et les objectifs de l'entreprise ;
- ✓ Assurer un reporting précis et régulier sur l'évolution de votre activité en lien avec les sites de production ;

- ✓ Participer au suivi logistique des livraisons et au suivi de la facturation en lien avec l'administration des ventes ;
- ✓ Etre force de proposition sur les améliorations potentielles pour le développement de l'entreprise ;
- ✓ Observer et développer une veille vigilante sur les mouvements de votre environnement de marché.

⊗ Interlocuteurs principaux :

- Responsable régional de l'activité Aval
- Responsables de site de production
- Responsable de l'Agence Traitement
- Entreprises extérieures sous-traitantes et fournisseurs

⊗ Profil recherché :

- Issu(e) d'une formation agricole de type BTS (force de vente en agrofourniture) ;
- Vous avez une expérience significative de la vente en agriculture (3 ans minimum) ;
- Vous êtes orienté(e) client, autonome, organisé(e) et avez le sens des priorités.

⊗ Informations complémentaires :

- CDI temps plein
- Poste non cadre
- Salaire à définir selon profil et expérience
- Prime, participation et intéressement
- Tickets restaurant
- **Localisation souhaitée à terme sur Blois 41 (recherche de locaux en cours)**
- Plan Epargne Groupe

Les personnes intéressées par le poste à pourvoir pourront adresser leur candidature (CV + motivations) via le [LIEN SMARTRECRUITERS](#).

Engagé en faveur de l'égalité des chances, SEDE Environnement étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.