

ALTERNANCE - Technico-commercial(e) en agrofourniture (H/F)

Chez Veolia Agriculture, 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, des industries et des agriculteurs 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...)

Notre réseau d'agences, nos centres de traitements, nos usines nous permettent d'être présents sur l'ensemble du territoire français pour travailler à proximité de nos clients. Avec près de 600 collaborateurs répartis sur le territoire national, nos entreprises restent à taille humaine et nous sommes fiers d'appartenir au groupe VEOLIA. Le groupe Veolia est la référence mondiale de la gestion optimisée des ressources. Présent sur les cinq continents avec 220 000 salariés, le Groupe conçoit et déploie des solutions utiles et concrètes pour la gestion de l'eau, des déchets et de l'énergie qui participent à changer radicalement la donne.

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 plus 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 Nord-Est recherche un(e) :

Technico-commercial(e) en agrofourniture (H/F) en alternance

☒ Localisation géographique : Graincourt-lès-Havrincourt (62)

☒ Descriptif du poste :

Sous la responsabilité du responsable régional de l'activité aval, et en lien direct avec le technico-commercial du secteur, 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 :**

- Technico-commercial du secteur
- Responsable régional de l'activité Aval
- Responsable de l'Agence Traitement
- Responsables de site de production
- Technico-commerciaux et Collègues
- Entreprises extérieures sous-traitantes et fournisseurs

☒ **Profil recherché :**

Vous êtes titulaire d'un BTS et allez intégrer une formation agricole de type Certificat de Spécialisation (force de vente en agrofourniture). Vous êtes orienté(e) client, autonome, organisé(e) et avez le sens des priorités

☒ **Informations complémentaires :**

Salaire selon la législation en vigueur.
Candidat libre du choix de son école.
Durée : 12 mois
A pourvoir dès septembre 2024.

Si vous vous reconnaissez dans cette annonce et que vous avez envie de rejoindre des équipes motivées et engagées, alors n'hésitez pas, postulez ! Adressez votre candidature (CV + motivations) via le [LIEN SMARTRECRUITERS](#).

En tant qu'entreprise inclusive, Veolia s'engage pour la diversité et accorde la même considération à toutes les candidatures, sans discrimination.