

Le Groupe Carré recrute

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT DES VENTES

à Gouy sous Bellonne

Rejoignez le Groupe Carré, où nos valeurs de **proximité, rigueur, ambition et humilité** façonnent chaque solution que nous proposons à nos **4500 clients agriculteurs**. Ensemble, nous agissons pour une **performance durable**, tant sur le plan économique qu'environnemental. Alternative familiale, nous sommes fiers d'être à la fois un distributeur et un collecteur de céréales de confiance pour les agriculteurs.

Au sein de notre groupe, plus de **200 collaborateurs** incarnent notre raison d'être grâce à leur **implication** et leur **engagement**. Nous cultivons cette richesse humaine avec des objectifs clairs et réalisables, un management à l'écoute et stimulant, une direction proche et impliquée et des relations authentiques et sincères.

Pourquoi nous rejoindre ? Nous croyons au **développement des compétences et à l'évolution professionnelle**. Chez nous, vous serez un **acteur clé** dans la réalisation de nos projets ambitieux. Si vous aspirez à faire partie d'une entreprise qui valorise la croissance personnelle et collective, le Groupe Carré est votre prochain horizon professionnel. **Postulez maintenant** pour façonner l'agriculture de demain.

Le poste

Rattaché au pôle développement et en étroite collaboration avec la direction commerciale et la direction collecte céréales, vos principales missions seront :

- Assurer la formation commerciale (méthodes de travail, organisation et conseils pratiques) des nouveaux technico-commerciaux et développer leurs compétences afin qu'ils atteignent leurs objectifs.
- Construire des programmes de formation adaptés aux besoins de montée en compétences (collectif / individuel) et déployer les bonnes pratiques commerciales en lien avec notre stratégie.
- Planifier des tournées individuelles en clientèle et établir avec chaque technico-commercial concerné un plan de progression et de suivi.
- Suivre & analyser le développement des compétences commerciales clés des TCs, les accompagner dans l'organisation de leur temps de travail et les former à adapter leur discours et leur posture.
- Participer activement à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'entreprise en aidant les TCs à atteindre leurs objectifs personnels.
- Animer les groupes de prospection / développement
- Assurer un suivi croisé des TCs avec le responsable agronomie et Ferme Pilote, en lien avec leur chef de secteur
- Participer à la construction des argumentaires commerciaux avec les chefs de marché (collecte, protection des cultures, nutrition, semences) et soutenir leur déploiement auprès des équipes commerciales.
- Participer à la réflexion et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale du Groupe Carré.

Profil recherché

COMPETENCES

Issu de la filière agro-distribution et/ou de la collecte des grains agricole, vous justifiez d'une expérience en tant qu'animateur des ventes ou responsable commercial.

Vous savez construire des supports pédagogiques dynamiques avec les techniques informatiques actuelles (présentations, animations, argumentaires de vente, études de cas, QUIZZ, rythme théorie/pratique, etc.).

Vous maîtrisez les techniques d'animation de réunions et de formations.

Le poste demande autonomie et crédibilité auprès de nos technico-commerciaux, experts dans leur métier. Il requiert un minimum de 10/15 ans d'expérience.

SAVOIR ETRE

Vous pratiquez aisément l'art du feed-back, savez rendre compte et garder mobilisée la motivation des commerciaux.

Vous savez travailler en transversal et en coordination avec les services d'un Groupe.

Vous êtes pédagogue, autonome, et vous avez le goût du challenge et de la performance. Vous aimez faire monter en compétences les collaborateurs autant pour leur progression personnelle que pour les ambitions de croissance du Groupe.

Rejoignez-nous !

Mettez à profit votre expertise pour contribuer au succès du Groupe Carré
en postulant à : recrutement@groupe-carre.fr