

le Groupe CARRE recrute  
**Un Technico-Commercial en Production Végétal – secteur Roye - Noyon**

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, des relations authentiques et sincères, et une reconnaissance méritée.

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.

#### **Votre mission**

Rejoignez notre équipe et contribuez au développement commercial auprès des agriculteurs de votre secteur géographique. En collaboration avec votre responsable de secteur, vous jouerez un rôle clé dans la mise en œuvre de la stratégie et dans la croissance du Groupe.

Et pour vous accompagner dans votre développement professionnel, le Groupe Carré dispense des formations internes en agronomie et en force de vente.

#### **Vos responsabilités**

- Maintenir et développer les parts de marché de votre secteur en valorisant la notoriété du Groupe Carré.
- Comprendre et répondre par un conseil technique approprié aux attentes et aux besoins des clients / prospects.
- Maîtriser l'ensemble des argumentations des produits référencés par le groupe.
- Transmettre les commandes, s'assurer de la saisie et du recouvrement.
- En lien avec le responsable du dépôt de rattachement, contribuer au bon fonctionnement du silo.
- Participer aux actions commerciales spot, aux formations, au lancement de campagne, aux réunions régionales et réunions d'informations nécessaires à votre formation et au développement de vos compétences.

#### **Vos compétences et savoir-être**

Vous êtes passionné par le domaine agricole et possédez une solide connaissance en production végétale (Bac +2/3). Vous avez déjà prouvé vos compétences commerciales avec 2/3 ans d'expérience réussie. Challenger dans l'âme, vous êtes toujours à l'écoute de vos clients, réactif, déterminé et entreprenant.

Vos capacités d'écoute et votre technicité sont vos atouts principaux pour réussir à ce poste. Doté de bonnes qualités relationnelles, vous êtes fiable et savez instaurer une relation de confiance avec vos clients.

#### **Package**

- Statut VRP
- Véhicule de service, smartphone et PC portable
- Rémunération fixe selon expérience + variable selon chiffres d'affaires et marges

Rejoignez-nous et mettez à profit votre expertise pour contribuer au succès du Groupe Carré en postulant à :

[recrutement@groupe-carre.fr](mailto:recrutement@groupe-carre.fr)