



Proxalys
Environnement

Recherchent Un(e) charg(e) de développement commercial

Agriculture - Collectivités - Environnement durable

CDI - TEMPS PLEIN

A POURVOIR DÈS QUE POSSIBLE

Depuis de nombreuses années, FREDON Bretagne agit pour la protection du végétal, de l'environnement et de la santé humaine. Structure associative reconnue d'intérêt général, nous accompagnons les acteurs publics et agricoles dans la surveillance, la prévention et la lutte contre les maladies des végétaux, les ravageurs et les espèces exotiques envahissantes.

Avec notre filiale PROXALYS Environnement, nous développons des solutions techniques et innovantes au service d'un environnement durable.

Nos équipes interviennent notamment sur :

- les inspections sanitaires des végétaux,
- la surveillance des espèces à enjeu environnemental ou sanitaire,
- l'expérimentation de nouvelles solutions de lutte,
- l'accompagnement des collectivités dans la gestion durable des espaces publics,
- la formation et le conseil technique,
- ainsi que la fabrication et la commercialisation des effaroucheurs à oiseaux AVISTOP auprès du monde agricole et d'un réseau de distributeurs.

Dans le cadre de notre développement, nous créons un poste stratégique de chargé(e) de développement commercial.

Un rôle clé pour structurer et accélérer notre croissance auprès des collectivités territoriales et du secteur agricole.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Donner du sens à votre activité professionnelle en contribuant concrètement à la protection de l'environnement
- Participer à une création de poste avec une réelle autonomie et un fort potentiel de développement Rejoindre une équipe engagée, experte et conviviale
- Contribuer à des projets innovants au service des territoires et du monde agricole
- Évoluer dans un environnement dynamique, varié et porteur de sens

Envie de mettre vos compétences commerciales au service d'un projet utile et engagé ? Rejoignez-nous !
✉ Veuillez adresser votre candidature (lettre de motivation et CV) uniquement par mail et à l'adresse : gerard.angoujard@fredon-bretagne.com

Vos missions

Rattaché(e) à la Direction et en collaboration étroite avec les équipes techniques, vous participez activement à la structuration de notre démarche commerciale et au développement de nos activités.

Participer à la stratégie commerciale

- Contribuer à la définition de la stratégie commerciale de FREDON Bretagne et de sa filiale
- Structurer et valoriser l'offre de produits et de services
- Identifier les leviers de développement et les marchés prioritaires
- Participer à la construction d'outils et méthodes commerciales

Développer l'activité commerciale

- Promouvoir nos solutions auprès des collectivités, agriculteurs et partenaires
- Identifier, qualifier et suivre les prospects
- Organiser et conduire les rendez-vous commerciaux (terrain, visio, téléphone)
- Comprendre les besoins clients et construire des propositions adaptées
- Fidéliser les clients existants et développer les ventes complémentaires
- Identifier de nouvelles opportunités de développement

Assurer le suivi et le pilotage commercial

- Alimenter et suivre le CRM
- Participer aux réunions de coordination avec les équipes techniques et la Direction
- Suivre les indicateurs commerciaux et contribuer à l'amélioration continue de l'offre

Profil recherché

Formation et expérience

- Bac +3 à Bac +5 en développement commercial, commerce, agriculture, environnement ou collectivités territoriales
- Une première expérience commerciale réussie, y compris en alternance
- Une connaissance des secteurs agricole, environnemental ou des collectivités serait appréciée

Compétences et qualités

- Véritable tempérament commercial et goût du terrain
- Excellent relationnel et sens de l'écoute
- Capacité à travailler en autonomie tout en collaborant étroitement avec les équipes
- Sens de l'organisation et esprit d'initiative
- Appétence pour les projets à impact environnemental
- Maîtrise des outils bureautiques et des CRM
- Permis B indispensable

Conditions du poste

- Forfait jours : 210 jours/an
- Poste basé à Thorigné-Fouillard (près de Rennes)
- Déplacements fréquents sur les 4 départements bretons et ponctuellement au niveau national
- Télétravail partiel possible
- Rémunération : fixe + variable sur objectifs + 13^e mois

