



Anthony Droui,
"Product Development and Market
Support" at Klasmann-Deilmann

Venez participer au développement d'une nouvelle génération de supports de culture ! Soyez le nouveau référent de l'entreprise Klasmann-Deilmann France sur le continent africain et les DROM COM

Animateur technico-commercial marchés Afrique DROM COM H/F

Le groupe Klasmann-Deilmann est un des leaders mondiaux des substrats pour maraîchers, producteurs de petits fruits, horticulteurs, pépiniéristes et service d'espaces verts. Il possède des entreprises de production et un réseau de commercialisation sur tous les continents. Leurs substrats sont synonymes de qualité, et leurs innovations jouent un rôle majeur pour l'ensemble du secteur. Substrat adapté à chaque besoin, sécurité, service exemplaire et respect de l'environnement sont leurs responsabilités envers leurs clients et les générations futures. L'entreprise développe une nouvelle gamme de substrats Advanced à moindre impact environnemental, et met au point de nouveaux produits comme Growcoon - filets de culture biodégradables - et Log&Solve logiciel de gestion des cultures. Créée en 1980, la filiale française est composée de 22 collaborateurs qui assurent conseils, suivi technique et commercialisation des produits en France et en Afrique.

Missions

Rattaché(e) à la Direction de Klasmann-Deilmann France, vous assurez la vente des produits de la société en Afrique et dans les DROM-COM :

Vous développez commercialement les marchés Afrique et DROM-COM : Promotion et vente des produits du groupe ; mise au point des substrats de la nouvelle gamme Advanced ; définition des objectifs de développement ; gestion du portefeuille des clients actuels et animation du réseau de distribution ; prospection et accroissement de l'activité ; négociation et veille technologique ; communication.

Vous accompagnez techniquement vos clients : Visites terrain, prescriptions, conseils en culture, précautions d'emploi ; formation technique des commerciaux de vos clients distributeurs ; mise en place d'essais et démonstrations ; gestion des homologations.

Vous facilitez l'administration des ventes ADV et la logistique pour vos clients :

Avec l'ADV, vous assurez les offres commerciales, vous suivez la gestion des commandes et livraisons.

Compétences et profil recherchés

Vous êtes diplômé(e) d'une formation Bac+3/5 en Agronomie ou dans le domaine Horticole (cursus ingénieur ou universitaire), et vous possédez une expérience avérée dans la commercialisation de produits techniques en lien avec le végétal. Vous pratiquez un Anglais professionnel et opérationnel. Vous avez un réel tempérament commercial, vous êtes force de proposition et faites preuve d'autonomie.

CDI, statut Cadre, poste basé à Ruy (38, région Rhône-Alpes), avec nombreux déplacements sur le continent Africain (40 à 60% du temps).

Vous avez le goût du challenge ? Vous recherchez une expérience au sein d'une entreprise qui saura vous guider et vous faire confiance ? Alors n'hésitez pas, rejoignez-nous en envoyant votre candidature (CV, lettre de motivation) sous la référence MG 2510 à MG Consultants à l'attention de Dagmar GOTTSCHLING
contact@mgconsultants.com - 09.83.38.07.00



we make it grow

Klasmann-Deilmann France S.A.R.L.