



Rejoignez-nous pour développer une nouvelle génération de supports de culture ! Devenez le nouveau référent de Klasmann-Deilmann France en Afrique, en Espagne, au Portugal et dans les DROM-COM.

## Responsable Commercial et Technique Afrique , Iberia & DROM-COM (H/F)

Le groupe Klasmann-Deilmann est l'un des leaders mondiaux des substrats destinés aux maraîchers, producteurs de petits fruits, horticulteurs, pépiniéristes et aux services d'espaces verts. Présent sur tous les continents grâce à ses sites de production et à son réseau de commercialisation, le groupe est reconnu pour la qualité de ses substrats et pour ses innovations qui jouent un rôle clé dans l'évolution du secteur. Proposer un substrat adapté à chaque besoin, garantir la sécurité, offrir un service exemplaire et respecter l'environnement sont au cœur de ses engagements envers ses clients et les générations futures. L'entreprise développe aujourd'hui une nouvelle gamme de substrats Advanced à moindre impact environnemental et conçoit des solutions innovantes pour la production végétale telles que le Growbag Advanced, sac de culture nouvelle génération, le Growcoon®, filet de culture biodégradable, le Sphaxx®, sphaigne pure, ainsi que de nombreuses autres innovations. Créée en 1980, la filiale française regroupe 23 collaborateurs engagés dans le conseil, le suivi technique et la commercialisation des produits en France et en Afrique.

### Missions

Rattaché(e) au Directeur général de Klasmann-Deilmann France, vous assurez la vente, des produits de la société en Afrique, Espagne, Portugal et dans les DROM-COM : Vous développez commercialement les marchés : 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 et els distributeurs : Visites terrain, prescriptions, conseils en culture, précautions d'emp- loi ; 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 et un Espagnol 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 (40 à 60% du temps).

Vous avez le gout 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 RC export 2025 à l'attention de Lionel DEBAUGE - [lionel.debauge@klasmann-deilmann.com](mailto:lionel.debauge@klasmann-deilmann.com)



*we make it grow*