



C'est l'histoire d'une entreprise qui cherche à renforcer ses troupes en recrutant de nouveaux talents passionnés par la vie des plantes et l'amélioration environnementale. Alors si vous avez envie d'autonomie et que vous êtes prêt à développer vos parts de marché sur votre secteur, postulez dès maintenant !

Spécialisé dans la **distribution de solutions de fertilisations naturelles** sur le Sud-Est de la France, notre client est un concessionnaire unique de la marque **OVINALP** et commercialise des amendements organiques, engrais organiques et organo-minéraux, stimulants naturels liquides et engrais solubles.

Avec son dépôt basé prêt d'Avignon, cette entreprise est au cœur de son marché historique (Les maraîchers, viticulteurs, oléiculteurs, agriculteurs, arboriculteurs, quelques jardinerie et espaces verts) et parfaitement située pour desservir ses 3 départements prioritaires : **le Gard, les Bouches du Rhône et Le Vaucluse.**

Depuis 15 ans, son équipe commerciale reconnue pour son expertise technique accompagne plusieurs centaines de clients pour un chiffre d'affaires de 3,6M€, c'est **le leader sur son secteur** dans le domaine de la distribution des solutions de fertilisations avec environ 40% de parts de marché.

Pour accompagner son développement l'entreprise crée un poste de :

Technico-commercial Fertilisation H/F – Bouches-du-Rhône (13)

A votre arrivée vous bénéficierez d'une **formation aux solutions fertilisantes d'Ovinalp** et vous serez accompagné par le représentant Ovinalp de votre secteur.

Vos missions seront de :

- Etant **très présent sur le terrain**, vous **gérez un portefeuille de départ** et vous allez à la rencontre de **tous les clients potentiels** de votre département pour leur proposer l'ensemble des produits et services de l'entreprise ;
- Vous apportez une **réelle « expertise fertilisation »** aux clients en mettant en place des analyses de sols, des plans de fertilisations, des conseils...
- Vous **réalisez des propositions commerciales adaptées** et suivez les ventes en vous assurant de la faisabilité, du planning et de la marge, dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise ;
- Vous **transmettez les commandes** auprès de la responsable de l'Administration des Ventes et **assurez un parfait suivi après-vente** : livraison, utilisation des produits...
- Vous travaillez votre prospection en **étroite collaboration avec les autres commerciaux** de l'entreprise et du groupe OVINALP pour faire progresser l'activité à tous les niveaux, notamment lors de tournées conjointes ;
- Vous **traitez les réclamations** clients et vous vous assurez de la **solvabilité** des clients et du **suivi des paiements** ;
- Vous assurez un **suivi administratif de votre activité** (reporting, mise à jour de fichier client, conception et rédaction d'offres tarifaires...)

Profil :

De formation **Bac+2**, du type **BTS Agricole** ou **BTS Agronomie et Production Végétale** vous avez une **première expérience réussie de 2 à 5 ans** dans la vente d'agrofourniture auprès des vignerons, maraîchers, arboriculteurs, oléiculteurs, jardiniers, espaces verts...

Homme-Femme de **terrain** doté d'un **bon relationnel**, vous êtes également un(e) **excellent commercial et négociateur**. Vous appréciez faire du commerce de bout en bout, c'est-à-dire prendre les commandes, suivre sa livraison et vérifier le paiement des clients !

Conditions :

CDI, home-office sur votre département, statut agent de maîtrise

Salaire fixe + variable avec véhicule de service

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **MG 2277** à :

MG Consultants

Mr DEVIN Sébastien

contact@mgconsultants.com

09.83.38.07.00