

## Notre client

Groupe Solutions [150M€ CA - 130 collaborateurs], regroupement de 3 négoce historiques sur leurs territoires (Bonenfant Solutions, Demeuré Solutions & GN Solutions), intervient sur les départements 22, 35 & 56. Le groupe accompagne ses clients à travers 3 grands métiers : l'agrofourmiture (semences, nutrition du sol, protection des plantes), la collecte et stockage de céréales (environ 30 points de collecte) et est acteur sur différentes filières comme la pomme de terre, les légumes industriels et les céréales.

## Votre job

Au sein de l'équipe GN Solutions, rattaché au directeur commercial du Groupe Solutions, vous prenez en charge le suivi et le développement d'un portefeuille d'agriculteurs sur le secteur du Morbihan (56).

- Assurer le suivi des agriculteurs dans la conduite de leurs cultures (tour de plaine, recommandations).
- Promouvoir les produits et services (dont OAD) afin d'améliorer les performances technico-économiques des cultures et fourrages.
- Fidéliser la clientèle et développer les ventes de produits et services d'agrofourmitures dans un souci de rentabilité, de qualité de service et de maîtrise des risques.
- Développer la collecte de céréales.
- Porter le projet de développement des filières auprès des agriculteurs.
- Mener des actions de prospection ciblées.

## Les + du poste

- Vous reprenez un portefeuille client existant.
- Vous intégrez une équipe à taille humaine au sein d'une PME (réactivité, proximité).
- Vous êtes impliqué dans le référencement produit et participez ainsi à l'évolution de la gamme.

## Les conditions d'emploi

- Poste à pourvoir en CDI à Régigny pour prendre en charge le secteur autour de Régigny, Radenac, Bréhan et Locminé. Véhicule d'entreprise.
- Accompagnement à la prise de fonction.
- Rémunération fixe selon expérience et variable motivant.
- Date de prise de fonction : dès que possible.



## Profil recherché

- Formation supérieure agricole spécialisée en productions végétales.
- Expérience sur un poste similaire au contact d'agriculteurs.
- Une bonne connaissance du secteur géographique concerné vous permet d'être rapidement opérationnel.
- Enthousiaste et dynamique, vous avez à cœur de répondre aux besoins de vos clients et êtes à l'aise dans la relation commerciale.
- Force d'initiative, réactif et autonome, vous contribuez activement à l'évolution de cette entreprise à taille humaine en développement.