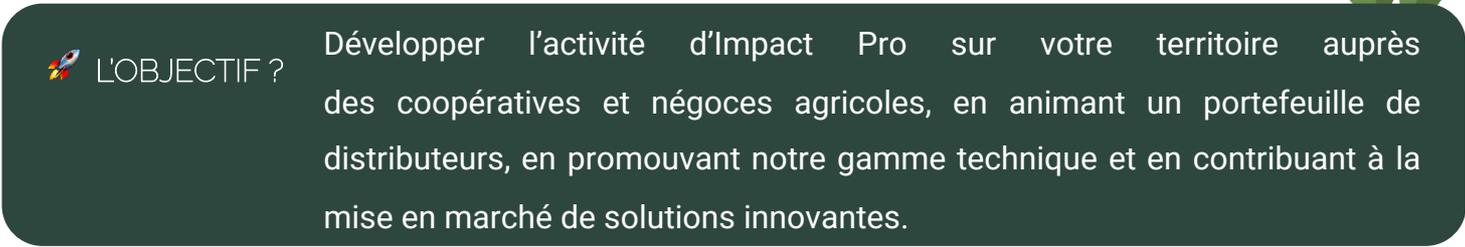


Depuis près de 30 ans, Impact Pro conçoit et fabrique des **solutions techniques de nutrition végétale** : oligoéléments, chélates, biostimulants, fertilisants liquides et solides.

Notre ambition ? Proposer des **produits innovants**, utiles, et adaptés aux enjeux du monde agricole grâce à notre laboratoire de recherche à la **pointe de la technologie**.

Nos équipes commerciales, avec nos partenaires, coopératives et négoce agricoles, construisent une **relation durable**, fondée sur **la proximité, la réactivité, et le conseil technique**.



 **L'OBJECTIF ?** Développer l'activité d'Impact Pro sur votre territoire auprès des coopératives et négoce agricoles, en animant un portefeuille de distributeurs, en promouvant notre gamme technique et en contribuant à la mise en marché de solutions innovantes.

 **LES MISSIONS PRINCIPALES ?**

- **Fidéliser et développer** les distributeurs de votre zone (coopératives, négoce agricoles)
- **Déployer une stratégie commerciale** régionale et piloter son bon déroulement
- **Animer et valoriser notre gamme** auprès des forces de vente clients : formations, accompagnement terrain, actions de communication...
- **Assurer le suivi et le développement des comptes clés** de votre portefeuille
- **Construire avec vos clients des plans d'action personnalisés**, adaptés à leurs enjeux et à leur contexte terrain
- **Assurer une veille concurrentielle** et remonter les tendances et besoins identifiés
- **Apporter un conseil agronomique pertinent** sur nos solutions (biostimulants, fertilisants liquides, amendements solides...)
- **Être garant(e) des objectifs commerciaux**, quantitatifs comme qualitatifs
- **Contribuer au développement de nouveaux produits**, depuis le terrain jusqu'à leur mise en marché (essais, remontées terrain, certifications, lancement)



♥ LEURS ATOUTS ?

- Une entreprise à **taille humaine** et **en croissance**.
- **Une gamme technique à forte valeur ajoutée**, en lien avec les attentes terrain
- Une équipe **dynamique et bienveillante**
- Des outils performants, un accompagnement sur mesure, et une vraie proximité avec les décideurs



🔍 CE QUE NOUS RECHERCHONS CHEZ VOUS ?

- ✓ **Une formation supérieure agri/agro**
- ✓ **Expérience confirmée (4 ans minimum) dans la vente d'agrofournitures (firme, négoce, coopérative...)**
- ✓ **Solide culture agronomique, notamment grandes cultures, (idéalement cultures spécialisées aussi)**
- ✓ **Goût pour le développement commercial, l'animation de réseau, la stratégie terrain**
- ✓ **Autonomie, rigueur, esprit d'initiative et orientation client**
- ✓ **Envie d'intégrer une entreprise à taille humaine, à fort potentiel, avec de vraies valeurs**

🏢 LES CONDITIONS DE TRAVAIL ?

📅 17 CDI – statut agent de maîtrise

💰 Rémunération fixe attractive + variable

🚗 Voiture de fonction 5 places – déplacements réguliers

🏠 Home office idéalement basé autour de Niort / Poitiers – 1 à 2 nuits d'hôtel/mois

🌟 Intégration complète + tuilage assuré

Je postule !

Envoyez votre CV sous la référence **CGA 2425-116** à l'adresse suivante :
celine.cavaignac@agritalents.fr

