

# Agent commercial terrain, *we need you!*

Contrat d'agent commercial indépendant ou apporteur d'affaires

Zone d'action : Nord de la France, Sud-Ouest (hors Charente et Charente-Maritime), Sud de la France

- Permis B indispensable – Début : Janvier/février 2021

## Votre future entreprise

Ekylibre est une start-up basée à Bègles (33) qui propose une solution de gestion (ERP open source) pour une agriculture connectée et durable. Elle simplifie la gestion des exploitations agricoles grâce aux nouvelles technologies. Afin de conquérir le marché français, elle recherche ses futurs agents commerciaux terrain (statut indépendant).

**Rejoindre Ekylibre c'est rejoindre :**

- Un membre fondateur de l'association La Ferme Digitale (50 membres),
- Le premier éditeur de logiciel français Open Source dédié au monde agricole,
- Une communauté de plus de 4 800 agriculteurs,
- Un entreprise innovante en fort développement.

## Votre poste

En contact direct avec le pôle Customer Success, vous participez activement au développement commercial de votre territoire pour le compte d'Ekylibre. **Vous développez la clientèle d'agriculteurs et de partenaires ainsi que les services associés.** Développer et animer votre communauté sera votre quotidien. A ce titre, votre sens de la pédagogie vous permettra de mener à bien des formations auprès d'agriculteurs. Vous représenterez Ekylibre sur les salons et autres événements agricoles de votre territoire. Un reporting régulier vous sera également demandé.

## Vos missions

- **Prospection**
  - Démarcher de nouveaux clients grands comptes (BtoB : coopératives/négoces, centres de gestion, cabinets comptables, centres de formation,...)
  - Démarcher de nouveaux clients agriculteurs sur votre territoire (toutes productions confondues).
  - Développer et animer la communauté d'agriculteurs sur votre territoire.

### - Formation

- Organiser des cursus de formation adaptés auprès des agriculteurs de votre territoire en collaboration avec le pôle Customer Success.
- Animer régulièrement des formations à distance et/ou en présentiel auprès d'agriculteurs.
- Assurer le suivi et la validation des compétences de vos apprenants.

### - Fidélisation

- Maintenir un lien régulier avec les agriculteurs de votre zone et répondre à leurs divers besoins à travers nos services (prestations à la carte, formations & coaching, paramétrage, ...)
- Récolter les axes d'amélioration et besoins exprimés afin d'améliorer nos produits et services.

## Votre profil

De Bac+2 à +5 (commerce, agronomie, NRC...). Vous êtes passionné(e) par le web, l'innovation et l'agriculture du futur :

- Vous êtes un(e) excellent(e) communicant(e) et aimez le contact avec les clients ;
- Vous avez un excellent tempérament commercial, un profil orienté « conquête/ouverture » ;
- La satisfaction et la fidélisation client sont vos priorités ;
- Vous êtes autonome, organisé(e) et doté(e) d'un fort esprit d'initiative ;
- Vous êtes reconnu(e) pour votre pédagogie ;
- Idéalement, vous avez au moins une première expérience en développement commercial BtoB et/ou BtoC ;
- Homme ou Femme de terrain, le **permis B est indispensable**.

**Vos connaissances agricoles ainsi que de votre territoire sont essentielles pour ce poste.**

## Votre recrutement

Sélection sur entretiens (premier entretien avec les représentants du Pôle Customer Success puis second entretien avec le CEO), avec pré-sélection sur lettre de motivation et CV par mail, en mentionnant la **référence 2020-AGIND**

**Rémunération attractive (part récurrente + part variable)**

Formation aux produits et services d'Ekylibre

rh@ekylibre.com