

COMMERCIAL(E) / SALES
Basé(e) à Bordeaux (33)
A partir de Novembre 2015, statut Cadre, en CDI

FORCE-A, EN QUELQUES MOTS :

FORCE-A est une société fondée en 2004 dont le siège se situe à Orsay (91), et qui a eu pour premier métier la conception et la fabrication de capteurs vendus à des laboratoires de recherche, publics ou privés.

Dans un second temps, devant la reconnaissance scientifique et technologique de son premier métier, FORCE-A s'est engagée dans le développement de solutions d'aide à la décision pour l'agriculture de précision, et en particulier la viticulture.

Un des grands enjeux de la société, auquel vous participerez, est de transformer une partie de l'entreprise en société de service.

Le poste est basé à Bordeaux et nécessite des déplacements en France et à l'étranger.

DESCRIPTION DE LA MISSION :

Vous travaillerez au sein d'une équipe commerciale très entrepreneuriale, à la poursuite du développement de l'activité commerciale en France et en Europe.

Vous serez en charge de prendre des rendez-vous, de détecter des opportunités de business et de les concrétiser, d'en assurer le suivi et la pérennité.

Vous serez rattaché(e) à un membre de la Direction Générale.

PROFIL :

De formation supérieure commerciale de type Ecole de Commerce ou Ecole d'Agronomie, vous avez une première expérience commerciale réussie, et si possible des connaissances dans le domaine de la vigne, des matériels et produits agricoles, et éventuellement du vin.

Véritable vendeur/vendeuse, vous allez au contact des clients et des prospects, vous aimez la prospection et relever des défis, vous savez contribuer par vos idées et vos actions à une stratégie globale et travailler en mode collaboratif, vous êtes reconnu(e) pour votre esprit d'initiative, votre aisance relationnelle et rédactionnelle.

Vous avez un esprit dynamique, une véritable démarche proactive et une capacité d'innovation et d'autonomie.

COMPETENCES REQUISES :

- * Capacité à prospecter activement et prendre des rendez-vous
- * Ecriture d'offres commerciales complexes à forte valeur ajoutée (en Français et Anglais)
- * Esprit d'entrepreneur/entrepreneuse, comportement éthique et responsable
- * Autonomie et organisation, reporting
- * Excellent niveau d'Anglais
- * Connaissance et appétence pour le secteur de la vigne et des hautes technologies
- * Parfaite maîtrise des outils bureautiques (Excel, PowerPoint) et web.

REMUNERATION :

- * Package à 41-47 k€ à objectifs atteints :
 - Salaire selon profil : environ 34 k€ sur 12 mois
 - Prime selon résultats
- * Mutuelle d'entreprise
- * CP, RTT.

POUR POSTULER :

Merci d'envoyer votre CV ainsi qu'une lettre de motivation démontrant vos aptitudes à la bonne réalisation des fonctions évoquées ci-dessus à : lionel.breton@force-a.fr