

Chef de projet déploiement client FR/EN – expertise Supply Chain

Chez Javelot, nous avons la conviction que la technologie est une source de progrès pour l'agriculture. Nous sommes une entreprise du milieu agricole (#AgriTech) qui a pour ambition de devenir le leader de la transformation digitale de l'après-récolte. 🌾

Notre priorité est d'accompagner nos clients (coopératives, négoce agricoles, agriculteurs) dans leur transition vers le zéro insecticide de stockage, de leur permettre de consommer moins d'énergie et même d'optimiser leur flux logistiques ! En bref, notre mission est de rendre l'après-récolte + simple, + efficace et + responsable !

Pour cela, nous avons développé deux solutions digitales :

- Store&Save, une plateforme d'hypervision des stocks de grains et de thermométrie
- Plan&Save, une plateforme de pilotage de la supply chain agricole, créée au sein de la société Agrisight qui a rejoint le groupe Javelot en 2023

Rejoindre l'aventure JAVELOT c'est donc avant tout s'engager pour une mission impactante avec une écoresponsabilité forte ! 🌱

Notre équipe de plus de 75 collaborateurs, répartis à Lille, Bordeaux, Paris et même à l'international, permet à + de 1000 utilisateurs de piloter pas moins de 15 millions de tonnes de céréales à travers le monde. Dans ce contexte de croissance, nous sommes à la recherche d'un.e **chef de projet déploiement client FR/EN – expertise Supply Chain** au sein de notre Business Unit Plan & Save, dédiée au pilotage, à la planification et optimisation des flux.

Qu'est-ce que Plan & Save ?

Au sein de notre BU Plan & Save, nous développons une solution SaaS pour piloter, planifier et optimiser la supply chain et les ventes de matières agricoles, notamment les céréales.

Dans un environnement de plus en plus incertain (variabilités des récoltes, des coûts et des prix, aléas météo), complexe (nouvelles variétés, enjeux de traçabilité) et contraint (faibles marges et concurrence accrue, enjeux de réduction de l'empreinte carbone), les coopératives s'appuient sur ces modules pour piloter et optimiser leurs flux logistiques et leurs marges, mais aussi leur empreinte carbone, via la réduction du besoin de transport. Les flux de 12 millions de tonnes de collecte sur 1000 sites de stockage sont ainsi optimisés par notre service.

Tes missions

En tant que chef de projet déploiement, tu seras en charge **de l'ensemble des étapes du cycle de vie de la solution chez les prospects et clients**, de la phase d'avant-vente à l'adoption de la solution par les utilisateurs, en lien permanent avec les équipes produit, développement et commerce. Tu es le garant du succès client.

Sur la base d'une compréhension fine des enjeux du secteur agricole et des besoins et données clients, tu identifieras et mettras en œuvre la meilleure approche pour vendre, adapter et déployer les modules chez les clients, puis les fidéliser.

Avec l'aide de l'équipe senior ou en autonomie, tu piloteras l'ensemble de la phase de déploiement des modules concernés, des ateliers de qualification des ajustements nécessaires jusqu'à la recette par le client.

Plus précisément, tes responsabilités seront les suivantes :

En phase d'avant-vente, en lien avec l'équipe commerciale

Participation au process commercial des rdv de prospection jusqu'à la vente

- Apport d'expertise métier à l'équipe commerciale
- Identification des modules prioritaires pour le prospect et des personnalisations de l'outil à réaliser a priori
- Préparation de démonstrations sur la base de jeux de données fournis par le client
- Calcul de ROI

Une fois la vente réalisée, en interface directe avec les clients et accompagné par l'équipe sénior,

Déploiement : Pilotage en responsabilité complète (« de bout en bout ») du déploiement, tant sur les aspects de gestion de projet que sur le fond

- Compréhension et définition des besoins du client via la structuration, la préparation et l'animation d'ateliers métiers avec les clients
- Compréhension fine du fonctionnement de l'outil, pour pouvoir proposer les meilleures solutions d'utilisation de l'outil
- Onboarding des équipes clients, de la phase de découverte des outils à la phase d'utilisation en autonomie
- Suivi du bon déroulement du chantier de déploiement
- Estimation des gains réalisés

Support client : Prise en compte des demandes client en phase d'utilisation courante du logiciel

Fidélisation et upsell : Animation de la relation client pour garantir sa satisfaction et identifier de nouveaux besoins

En transverse en interface entre les besoins clients et les équipes Produits et Tech

- Identification et priorisation des besoins de fonctionnalités et d'ajustements nécessaires sur le produit, en étant à l'écoute des clients et en fonction des analyses réalisées
- Participation aux tests des développements livrés et au validation de mise en production de l'outil
- Documentation et rédaction de process pour le bon déploiement

Nous recherchons plusieurs profils, tes responsabilités et ton management seront adaptés selon ta séniorité.

Dans le cadre de l'internationalisation de notre activité, nous recherchons un profil parlant anglais couramment.

Ton profil :

- Diplômé d'une grande école d'ingénieur (une formation de type Agro est un plus) ou de commerce
- Ayant une première expérience réussie, en lien avec des projets de pilotage et d'optimisation des processus de supply chain ou de performance commerciale dans des environnements industriels complexes, soit en tant que consultant, soit chez un éditeur de logiciel, soit chez un acteur d'une industrie pertinente (industrie agroalimentaire ou autre industrie de procédés par exemple)
- Avec un esprit d'analyse, et une appétence et expertise dans la manipulation de datas
- Ayant une forte appétence pour, et si possible une bonne connaissance du monde agricole
- Démontrant de fortes qualités d'ouverture, d'autonomie, de leadership et de polyvalence
- Parlant anglais couramment. L'allemand est un plus.

Pourquoi nous rejoindre ?

- **Une mission impactante avec des enjeux cruciaux :** Rejoins-nous pour participer à la digitalisation de la filière agricole et la rendre plus simple, plus responsable et plus efficace pour les générations futures. Ton travail aura un véritable impact !
- **Des valeurs humaines au cœur de notre politique RH :** Nous prônons une culture d'entreprise axée sur le faire équipe, la confiance, le progrès et l'engagement.
- **Des locaux conçus pour la convivialité (à Lille, Paris ou Bordeaux) :** Nos espaces sont aménagés pour favoriser les moments de partage et de détente.
- **Horaires de travail flexibles :** Nous offrons une grande souplesse pour permettre à chacun de concilier vie professionnelle et personnelle.
- **Afterworks réguliers :** Nous organisons des événements pour célébrer nos succès et renforcer les liens entre collègues, que ce soit pour des temps forts ou simplement pour se retrouver.
- **Activités sportives hebdomadaires (voire quotidiennes !), jeux de société...** : Que tu sois amateur de sport ou passionné de jeux, il y en a pour tous les goûts !
- **Un package attractif et des avantages :** tickets restaurant, télétravail jusqu'à 2 jours / semaine, 8 à 11 RTT par an ...

Nous sommes une entreprise inclusive.

Chez Javelot, nous sommes convaincus que le bien-être de nos collaborateurs est la clé de notre succès. C'est pourquoi nous nous engageons à créer un environnement de travail où chacun se sent bien et nous sommes fiers de promouvoir la diversité au sein de nos équipes. Toutes les candidatures que nous recevons sont examinées selon un processus défini basé sur les compétences.

Et la suite ?

1. Un entretien téléphonique de 30 min pour faire connaissance
2. Un entretien avec ton futur manager afin d'échanger sur ton parcours et tes motivations
3. Un entretien pour tester tes hard skills
4. Un dernier entretien avec Maud, notre DRH et ton futur N+2
5. Bienvenue chez Javelot