

AGENT COMMERCIAL EN VITICULTURE

ENTREPRISE :

Viti-Tunnel est un dispositif de bâches rétractables qui se déploie automatiquement au-dessus des vignes pour les protéger de la grêle, du gel et de la pluie.

- Viti-Tunnel évite l'apparition de maladies pluvio-dépendantes comme le mildiou, sans recours aux produits phytosanitaires.
- Viti-tunnel est particulièrement adapté aux cultures situées aux abords des lieux sensibles (habitation, écoles, hôpitaux (DSPPR) et cours d'eau (ZNT)).

Viti-tunnel peut également être utilisé pour protéger les TNT (Témoin Non Traité) dans sa version simplifiée afin d'isoler des portions de rangs de vignes de tout traitement.

Actuellement au début de sa phase de commercialisation, Viti-Tunnel crée un poste d'**Agent commercial indépendant h/f** dans chaque région viticole de France.

MISSIONS

- Représenter, promouvoir et vendre aux propriétés viticoles de votre région les dispositifs Viti-Tunnel Smart Protect, Viti-Tunnel Essential Protect et Viti-Tunnel TNT
- Être omniprésent sur le terrain afin de développer un portefeuille clients et fidéliser les clients existants.
- Mener la démarche commerciale du démarchage à la prise de commande.
- Assurer un suivi administratif : fournir des comptes-rendus de visites et un reporting régulier des activités menées et des opportunités initiées.
- Transmettre les commandes et coordonner livraisons et mises en service avec techniciens et installateurs.
- Assurer un parfait suivi après-vente.
- Suivre des formations en compagnie des autres membres de la force commerciale.
- Travailler en étroite collaboration avec la Direction Commerciale de l'entreprise.

PROFIL RECHERCHÉ

Qualifications :

- Passionné par le milieu du vin et plus particulièrement par la viticulture.
- Comprendre les challenges actuels rencontrés par les viticulteurs.
- Bases techniques vous permettant de comprendre et d'argumenter autour de dispositifs innovants tel que le Viti-Tunnel.
- Réseau professionnel incluant Chefs de Cultures, Directeurs Techniques, Directeurs R&D de propriétés viticoles.

Expérience

- Minimum 5 ans dans le secteur viticole dans la vente de matériel, fournitures ou équipement Viticole.

Niveau d'études

- Minimum « Bac +3 » Commercial

Soft Skills :

- Aisance relationnelle et prise d'initiatives
- Organisé, autonome et rigoureux.

REMUNERATION

- Commission sur Chiffre d'Affaires.

CANDIDATURE

- Sébastien Labat – Directeur Commercial Viti-Tunnel : s.labat@mo-del.fr