



MYCOPHYTO

Cultivons l'équilibre de la nature

L'entreprise

MYCOPHYTO est une start-up innovante spécialisée dans l'isolement, la caractérisation et la production de Champignons Mycorhiziens Arbusculaires (CMA) indigènes. Elle propose des solutions microbiologiques personnalisées et accompagne les acteurs de l'agriculture pour :

- Dynamiser la biodiversité naturelle des sols
- Augmenter les rendements et la qualité des productions
- Réduire l'empreinte environnementale des cultures
- S'adapter au changement climatique
- Cultiver des produits sains respectueux de la santé des sols et des Hommes

MYCOPHYTO a pour ambition de devenir un acteur de référence pour proposer des solutions microbiologiques de biostimulation et réinventer l'agriculture de demain.

FICHE DE POSTE : Commercial - Gestion des Partenariats Distributeurs H/F

Vos missions :

Au sein de l'équipe commerciale, Le/la Commercial(e) en charge des partenariats distributeurs sera responsable de la gestion, du développement et de la performance des partenariats avec les distributeurs. Il/elle reportera directement à la Direction Commerciale et il/elle aura pour mission de renforcer les relations existantes, identifier de nouvelles opportunités et assurer la croissance des ventes à travers le réseau de distribution.

Responsabilités principales :

- Gestion des partenariats distributeurs :
 - Entretien et développer les relations commerciales avec les distributeurs partenaires.
 - Identifier les besoins des distributeurs et proposer des solutions adaptées pour optimiser leur performance.
 - Assurer le suivi régulier des activités et des résultats des distributeurs, en garantissant la bonne application des accords commerciaux.
- Développement commercial :
 - Prospector et recruter de nouveaux distributeurs pour élargir le réseau.
 - Identifier les opportunités de développement de nouveaux marchés ou segments de clients.
 - Négocier les conditions commerciales et les termes des contrats avec les distributeurs.
 - Élaborer et suivre des plans d'action pour atteindre les objectifs de vente définis.
- Formation et support :
 - Former et accompagner les distributeurs sur les produits, les outils de vente et les bonnes pratiques commerciales.
 - Apporter un soutien technique et marketing pour optimiser la visibilité des produits et améliorer les ventes.
- Suivi et reporting :
 - Analyser les performances des distributeurs à travers des indicateurs de suivi (chiffre d'affaires, volumes, marges, etc.).
 - Élaborer des rapports réguliers à destination de la direction commerciale, en mettant en avant les réussites, les challenges et les actions correctives nécessaires.
 - Participer à la définition et à l'ajustement des stratégies commerciales pour atteindre les objectifs de la société.

PROFIL RECHERCHÉ :

- Bonne connaissance de la distribution d'agrofourniture pour l'agriculture et espaces verts et des tendances sectorielles

- Excellentes capacités de négociation et de communication.
- Sens de l'écoute, capacité à analyser les besoins des partenaires et à proposer des solutions adaptées.
- Autonomie, rigueur et sens du détail.
- Maîtrise des outils bureautiques et des logiciels CRM (Customer Relationship Management)..
- Qualités personnelles :
 - Proactif(ve), dynamique et orienté(e) résultats.
 - Capacité à travailler en équipe et à collaborer avec plusieurs services (marketing, logistique, support client, etc.).
 - Esprit d'analyse et de synthèse, avec une forte capacité à résoudre des problèmes.
 - Sensible aux enjeux de développement durable

FORMATION

- Bac+2 à Bac+5 en Commerce, Vente, Management, ou domaine similaire.

Expérience

Expérience d'au moins 3 à 5 ans dans un poste similaire, idéalement dans un environnement B2B, dans la gestion de partenariats ou la vente indirecte.

Expérience confirmée dans la gestion de comptes clients/distributeurs et la négociation commerciale.

AVANTAGES MYCOPHYTO :

- Convention collective SYNTEC
- Mutuelle d'entreprise
- CDI
- Tickets restaurants
- Salaire fixe selon expérience et variable

Ce poste sera basé à Grasse (06) avec la possibilité d'être en télétravail 1 jour par semaine
Déplacements fréquents à prévoir auprès des distributeurs et salons professionnels.

Si vous êtes intéressé-e par ce poste vous pouvez adresser un mail au Service RH Mycophyto :
cecile.dalmas@@mycophyto.fr avec votre cv et une lettre de motivation