



MYCOPHYTO

Cultivons l'équilibre de la nature

L'entreprise

MYCOPHYTO est une start-up innovante, créé en 2017 et 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 H/F

Au sein de l'équipe commerciale, sous la responsabilité de la directrice commerciale, le commercial (e) accompagne l'entreprise dans son développement et sa stratégie commerciale sur les filières d'intérêts de MYCOPHYTO (vigne, espace vert, gazon maraichage, grandes cultures, plantes à parfum) dans le respect des orientations et des engagements portés par MYCOPHYTO.

C'est une mission complète qui intégrera l'ensemble des processus liés au développement stratégique MYCOPHYTO.

Après une courte période formation aux solutions proposées, et à la familiarisation à l'ADN de Mycophyto, vous aurez en charge de :

- Prospector et détecter de nouvelles opportunités et développer votre portefeuille clients sur des filières cibles qui vous seront attribuées
- Solliciter les rendez-vous
- Rencontrer les clients, appréhender leurs besoins et proposer les solutions innovantes et uniques susceptibles de répondre à leur besoin.
- Coordonner ses actions avec le support de l'ingénieur d'affaires et de l'ADV, du marketing et de la production
- Suivre les dossiers jusqu'au closing
- Fidéliser votre clientèle
- Participer à des actions de communication (événements, salons ..)
- Reporting hebdomadaire de l'activité à la directrice commerciale lors des réunions commerciales hebdomadaires

- Mettre à jour les opportunités et les évolutions des étapes de vente dans le CRM

PROFIL RECHERCHÉ :

Ingénieur(e) en biologie / agronomie

- Expérience commerciale réussie de 5 à 10 ans dans le développement commercial en B2B (entreprise phyto ou secteur agri-agro)
- Forte motivation, fibre commerciale, esprit d'équipe, curiosité, organisé(é) et rigoureux(se)
- La connaissance d'outils CRM serait un plus
- Capacité de travail en équipe
- Agilité, adaptabilité au travail en environnement innovant de type startup
- Anglais courant

Adhésion aux valeurs de MYCOPHYTO, sensible aux enjeux de développement durable

COMPETENCES HUMAINES ATTENDUES :

- Excellent négociateur, vous maîtrisez l'art de closer des deals
- Rigoureux(se) et précis(e), vous savez vous organiser efficacement
- Sens de l'écoute
- Vous aimez l'autonomie et prenez des initiatives naturellement
- Vos compétences commerciales sont stimulées par votre attrait pour le challenge et l'atteinte d'objectifs ambitieux.

AVANTAGES MYCOPHYTO :

- Convention collective SYNTEC
- Mutuelle d'entreprise
- CDI
- Tickets restaurants
- Salaire fixe entre 45- 50K€ selon expérience + variable

Ce poste sera basé à Grasse (06) avec la possibilité d'être en télétravail 1 jour par semaine

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