

Notre client est un acteur économique engagé auprès des viticulteurs et des agriculteurs pour promouvoir la « nouvelle agriculture ».

Ce groupe de distribution de service et de produits dans le Languedoc-Roussillon s'arme des compétences, des outils et des modèles adaptés aux grandes mutations de son secteur d'activité.

Son objectif prioritaire est de fournir aux agriculteurs du Languedoc Roussillon des solutions performantes, innovantes et adaptées à leurs productions, visant à améliorer leurs revenus dans le respect de l'environnement.

Dans le cadre de son projet de développement, ce groupe familial de 220 collaborateurs, doté de 5 structures, résolument tourné vers l'accompagnement de ses clients, dotée d'une réelle dynamique et de belles valeurs renforce son équipe pour poursuivre son développement et atteindre de nouveaux challenges.

Dans ce contexte particulièrement épanouissant, l'entreprise recrute un(e):

Responsable commercial et marketing services (F/H)

Directement rattaché(e) au Directeur Commercial

Après une immersion dans le fonctionnement de l'entreprise, vous prenez en charge votre poste.

Objectif du poste :

- *Fédérer et animer les viticulteurs, les agriculteurs et les équipes internes, autour du pôle services pour en faire un véritable vecteur du développement de l'activité de l'entreprise.*

Grandes missions:

- Optimiser les offres de services en développant les dimensions techniques, commerciales et marketing.
- Accompagner, développer, valoriser et vendre ces offres de services par une relation directe avec les commerciaux et les clients,
- Prendre en charge les démarches de certification clients en cours.
- Collecter et mettre à jour les nouveaux du marché
- Animer la force commerciale sur le dossier des services
- Analyser nos offres par rapport à celle du marché et développer des points de différenciation.

- Identifier, évaluer, sourcer et négocier des offres de services innovantes et différenciantes.
- Proposer et exécuter une stratégie marketing autour des services (Positionnement, Offres, Argumentaires, Création de valeur, Tarification, Communication, Ciblage, Mise en marché, Fidélisation clients...).
- Soutenir le développement des offres de services par des activités de marketing numérique.
- Proposer, mettre en œuvre et animer une politique commerciale des Services jusqu'à la facturation.
- Structurer et gérer les interfaces internes et externes
- Assurer la cohérence du développement des services avec la stratégie générale de l'entreprise.
- Etablir un budget prévisionnel pour l'activité et en suivre la réalisation.

Formations et compétences :

Au-delà de votre formation d'ingénieur Agro et d'une première expérience (idéalement 3 ans minimum) vous disposez des compétences suivantes :

- Connaissance de la région Occitanie et des spécificités du monde viticole
- Bonne maîtrise des outils informatique en général
- Appétence pour le marketing digital
- Bonnes capacités rédactionnelles.
- Aisance commerciale

Qualités personnelles:

- Capacité à penser « stratégie » tout en assumant des missions opérationnelles.
- Curiosité et créativité
- Leadership et forte capacité d'animation
- Esprit structuré, orienté réussite et business
- Autonomie, rigueur et organisation
- Bonne approche pédagogique
- Appétence pour le monde viticole

Vous souhaitez vous épanouir dans la conduite de ce beau projet, avec des objectifs clairs, **venez nous rejoindre !**

Poste basé à Florensac (34)

Rémunération selon profil

Contact : CV, lettre de motivation et prétentions :

Hélène BEZIE

h.bezie@zelie-rh.com

