

OFFRE D'EMPLOI – CDI

Responsable Commercial(e) Partners Afrique

Réf : RC2024



Technisem, entité du Groupe Novalliance, est une entreprise spécialisée dans les semences potagères adaptées aux zones tropicales (essentiellement Afrique sub-saharienne). **Dans le cadre de notre croissance et pour assurer le déploiement de notre stratégie commerciale Groupe, nous recrutons un(e) Responsable Commercial(e) Partners Afrique.**

Vos missions :

Sous la responsabilité de la Directrice Commerciale Groupe et en forte collaboration avec le gérant de chaque société de distribution, vous serez garant(e) du bon déroulement des missions suivantes :

- Accompagnement des équipes commerciales :
 - Structuration des équipes locales et régionales (montées en compétences, mobilité interne, recrutements externes)
 - Animation et formation continue de la force de vente
 - Revue de performance et orientations pour la fixation des objectifs individuels
- Déploiement de la stratégie commerciale :
 - Réalisation de diagnostics pays
 - Participation à la définition de la politique commerciale (incluant la définition des tarifs et les modes et délais de paiement), à partir de la stratégie du Groupe
 - Mise en œuvre de la stratégie commerciale via un plan d'actions commercial opérationnel et des KPI
- Structuration de l'activité commerciale :
 - Optimisation de l'organisation commerciale et des processus de ventes
 - Définition de règles de décision pour le développement commercial du réseau de distribution (notamment ouverture de points de vente) en lien avec la stratégie du Groupe
 - Mise en place d'outils d'analyse et de reporting.



Zoom sur Technisem :

- Production et distribution de semences potagères adaptées aux zones tropicales
- Innovation végétale depuis plus de 35 ans
- Ambition internationale
- Respect des autres
- Accompagnement des producteurs

C'est dans la boîte !

- Tickets restaurant
- Mutuelle famille 100% prise en charge
- Prévoyance
- Prime de transport
- Intéressement
- Participation
- PEE / PERCOL
- CE externalisé
- ...



Plus de 90 collaborateurs
impatients de vous
rencontrer !

À prévoir 10 à 12 déplacements en Afrique

Les compétences requises...

- Leadership et capacité à animer une équipe multiculturelle, à distance
- Techniques commerciales avec orientation client
- Aisance relationnelle et capacité d'adaptation
- Sens de l'initiative, proactivité et autonomie
- Anglais opérationnel

Le profil recherché...

- Formation Bac+5 en école de commerce
- Expérience de 10 ans dans des fonctions commerciales dont minimum 3 ans en tant que manager
- Connaissance professionnelle de l'Afrique subsaharienne

- **CDI à pourvoir dès maintenant**
- **Lieu : Longué-Jumelles (49) – Entre Angers et Saumur**
- **Rémunération : selon profil**
- **Envoyer CV + Lettre de motivation à l'adresse suivante : recrutement@technisem.com**