



**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 : RESPONSABLE RELATIONS CLIENTS H/F Basé à Lille

### Vos missions :

Sous la responsabilité de la CEO, le Responsable relations clients accompagne l'entreprise dans son développement commercial dans le respect des orientations et des engagements portés par MYCOPHYTO. A ce titre, il a en charge l'ensemble du travail d'amont sur les filières sélectionnées par MYCOPHYTO, la prospection et le suivi des ventes, la mise en place des modèles économiques ainsi que des offres aux clients ciblés. Il porte à ce titre la prospection, le suivi des ventes, la négociation et la formalisation contractuelle des offres commerciales. Etroite collaboration avec le Pôle relations clients Sud. La prospection et la présence sur le terrain seront indispensables pour atteindre les objectifs mis en place.

#### a) Travail sur les filières

- Majoritairement Viticulture, maraichage, agro-alimentaire
- Elaboration des accroches commerciales et des briques d'offres
- Détection des prospects / clients
- Sélection des cibles
- Suivi concurrentiel

#### b) Mise en place et réalisation de la démarche commerciale

- Prospection
- Rencontres clients
- Identification des besoins
- Élaboration des offres initiales, mises à jour en fonction des expressions de besoins des clients avec le soutien d'un technico-commercial
- Mobilisation suite aux arbitrages de la direction
- Relances

- Administration du reporting commercial (pipe, en cours, ventes...)
- Reporting et suivi au sein de l'outil CRM de MYCOPHYTO (Sellsy)
- Réunions avec l'équipe scientifique

### **c) Formalisation contractuelle et suivi de la relation clients**

- Elaboration des offres commerciales
- Présentation pour validation à la CEO selon critères
- Négociation
- Contractualisation
- Go between avec service(s) : R&D et/ou production, DAF
- Suivi clients, mobilisation des interlocuteurs Mycophyto en fonction de l'offre vendue et des demandes clients.
- Vérification du respect des délais et de la satisfaction des clients.

### **d) Supervision hiérarchique**

- En charge de la formation continue d'un-e salarié-e (gamme de produits et services, outils).
- Encadrer et superviser la mise en œuvre des opérations.
- Gérer les plannings et les budgets.

### **e) Suivi de la performance de service**

- Élaborer et suivre les indicateurs de performance quantitatifs et qualitatifs.
- Réaliser des enquêtes de satisfaction.
- Réaliser des reportings de performance de la relation client.
- Analyser les indicateurs et mettre en place des actions correctives si nécessaire.

### **PROFIL RECHERCHÉ :**

Adhésion aux valeurs de MYCOPHYTO

Ingénieur(e) en biologie / agronomie

Double cursus ou double expérience commerciale/management + technique/agronomique

Expérience dans la vente de produits / services innovants en agriculture

Sensible aux enjeux de développement durable

### **Compétences techniques (savoir/savoir-faire)**

- Expérience vente et gestion de projets ambitieux
- Capacité à déployer une démarche d'analyse systémique dans la phase de pénétration des filières
- Capacité de projection/compréhension des besoins du client
- Capacité à proposer des solutions adaptées aux besoins
- Capacité à négocier

### **Compréhension comportementales (savoir-être)**

- Capacité à animer une équipe projet
- Capacité à créer, entretenir et utiliser un réseau
- Capacité à défendre ses idées, proposer et argumenter
- Capacité à rechercher des solutions innovantes dans un contexte de transition multiples
- Capacité à respecter les délais
- Capacité à créer une relation intuitu personae
- Capacité d'analyse et de synthèse, à gérer les priorités et tâches concomitantes
- Ténacité persévérance, rigueur, convivialité, sens de l'écoute et de la communication
- Agilité, adaptabilité au travail en environnement innovant de type startup.

**AVANTAGES MYCOPHYTO :**

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

Ce poste sera basé à Lille - Le siège à Grasse

Une formation d'une semaine au siège sera à prévoir au moment de la prise de fonction

Si vous êtes intéressé-e par ce poste vous pouvez adresser un mail au Service RH

[nathalie.zamolo@mycopyto.fr](mailto:nathalie.zamolo@mycopyto.fr) avec votre cv et une lettre de motivation