



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 : TECHNICO-COMMERCIAL H/F Basé à Lille

Vos missions : Accompagner le responsable relations clients pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires annuels – Accompagner la CEO dans la mise en place d'une stratégie de co-développement – Accompagner les équipes dans la réflexion du portefeuille produits

Intégré(e) au pôle Commercial et sous la responsabilité du Responsable relations clients.

Étroite collaboration avec la Responsable innovation et le chargé de suivi/réalisation des contrats.

- Après passage des étapes de présentation et de validation de Budget par le responsable relations clients, préparer et mener les réunions de cadrage projet technique d'un point de vue faisabilités agronomiques, avec les prospects, afin de définir les conditions techniques et financières du contrat proposé et suivre la vente jusqu'à la signature du contrat.
- Optimisation des outils d'avant-vente (outil de chiffrage des offres, présentation des devis, devis...) permettant l'établissement des annexes technico-financière et des offres commerciales ainsi que leurs présentations aux prospects. Echanges avec les équipes scientifiques pour adapter les outils de présentation de MYCOPHYTO aux clients et préparer des outils de prospections pour le responsable relations clients.
- Gestion autonome de la prospection sur certaines filières. S'assurer de la marge réalisée sur les contrats et optimisation du portefeuille produits de MYCOPHYTO.

- Suivre en relai de la CEO avec les responsable relation clients et la responsable innovation les prospects identifiés comme intéressants pour des sujets de co-développement/innovation.
- S'assurer du positionnement stratégique des offres par de la veille concurrentielle.
- Participer aux points commerciaux hebdomadaires avec une vision faisabilité technique des projets en discussions et connaissance des enjeux agricoles.
- Participer aux évènements professionnels pour promouvoir la technologie et les solutions Mycophyto en France et à l'étranger.
- Vente de « packages » incluant :
 - Services : Audit et Conseils clients pour répondre à des problématiques agronomiques, environnementales et financières – Mise en œuvre des produits et suivi de leur efficacité.
 - Produits spécifiques : Mix de Champignons mycorrhiziens.
- Tarification R&D en jours hommes éligibles au CIR Filières cibles :
 - Plantes à parfum, Aromatiques et médicinales,
 - Vignes,
 - Fruits & Légumes
 - Environnement, paysages
- Un objectif d'industrialisation des process et de développement de produits finis est posé sur 2022-2023. Un accompagnement sur le développement des offres commerciales associées sera demandé.

L'entreprise a mis en place un processus commercial qui passe par plusieurs étapes de ventes :

Identification de lead – qualification de lead – Présentation de nos solutions et innovations – Validation Budget client et rencontre décideur – Cadrage de l'offre – Présentation de l'offre – Signature devis.

Cibles prospects/client : Du fait d'une diversité des filières et segments (majoritairement Viticulture, maraichage, agro-alimentaire), l'entreprise a dans son portefeuille clients et prospects des entités très diverses qui vont du grand groupe avec des temps de décision long jusqu'aux collectivités ou producteurs avec des temps courts de décision en passant par des industriels transformateurs qui sont sur des temps intermédiaires.

AVANTAGES MYCOPHYTO :

- Convention collective SYNTEC
- Mutuelle d'entreprise
- CDI
- Tickets restaurants
- Salaire fixe + partie variable
- Profil recherché : Ingénieur(e) expérience 3 à 5 ans dans la vente

PROFIL RECHERCHÉ :

Adhésion aux valeurs de MYCOPHYTO
Ingénieur(e) en biologie / agronomie
Expérience commerciale

Expérience dans la vente de produits / services innovants en agriculture
Sensible aux enjeux de développement durable
Capacité de travail en équipe
Autonomie et rigueur
Agilité, adaptabilité au travail en environnement innovant de type startup.
Anglais courant

Ce poste sera basé à Lille

Le siège est 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@mycophyto.fr avec votre cv et une lettre de motivation