

Responsable de secteur - TerraGrow



Type de contrat : Durée indéterminée
Rémunération : Fixe + variable non plafonnée
Lieu : Zone géographique définie (rayon de 50 à 100 km)
Disponibilité : Immédiate

Qui sommes-nous ?

TerraGrow est une entreprise innovante qui développe un logiciel de gestion de dernière génération destiné aux agriculteurs. Notre outil simplifie la gestion administrative, technique et économique des exploitations agricoles. Grâce à ses automatismes avancés, il permet d'économiser jusqu'à 50% du temps administratif par semaine et, bientôt, facilitera les déclarations PAC et aides en un seul clic, offrant un gain de 9 heures par semaine.

Né sur la ferme de Charles, agriculteur dans l'Aube, TerraGrow a été conçu pour répondre aux besoins concrets des exploitants : une solution intuitive et complète permettant de gérer les aspects réglementaires, parcellaire, économiques et administratifs.

Basée à Reims, l'entreprise s'appuie sur des équipes internationales pour développer une intelligence artificielle performante. Dans le cadre de notre croissance, nous recrutons des Responsables de Secteurs pour représenter notre solution sur le terrain, développer un portefeuille clients et l'entretenir.

Vos missions

Sous la responsabilité du directeur France, vous aurez la charge d'une zone géographique d'un rayon de 50 à 100 km. Vos missions incluront :

- Prospection et vente : Aller à la rencontre des agriculteurs pour leur présenter et proposer les licences TerraGrow.
- Suivi client : Maintenir un contact régulier avec les utilisateurs pour s'assurer de leur satisfaction et les accompagner dans l'utilisation du logiciel.
- Animation du réseau agricole : Organiser des événements, présentations et rencontres pour renforcer la cohésion et dynamiser la communauté d'utilisateurs.
- Représentation territoriale : Coordonner la présence de TerraGrow lors des foires agricoles et événements professionnels.
- Accompagnement technique : Former les agriculteurs à l'utilisation de l'outil et leur apporter des solutions concrètes.

Les avantages

- Rémunération attractive indexée sur vos performances.
- Formations d'excellence dispensées par des experts jeunes et dynamiques.
- Horaires flexibles et autonomie dans votre organisation.
- Opportunités d'évolution vers des postes de management.
- Congés adaptables à vos besoins.
- Possibilité de cumul avec une autre activité.
- Véhicule et outils fournis pour faciliter vos déplacements et votre travail quotidien.

Profil recherché

- Connaissance du monde agricole et de ses enjeux.
- Grande capacité d'écoute et aisance commerciale.
- Bonnes compétences en communication et éloquence.
- Maîtrise des outils digitaux et approche méthodique.
- Expérience en vente ou relation client souhaitée.
- Permis de conduire

Comment postuler ?

1. Envoyez votre CV.
2. Réalisez une vidéo courte en format selfie pour vous présenter et expliquer vos motivations.
3. Si votre candidature est retenue, le processus de sélection se fera en trois étapes :
 - Entretien de personnalité avec Charles.
 - Entretien de compétences.
 - Réponse finale.

Pour candidater, envoyez votre CV et vidéo à : charles.t@terragrow.fr

