

Et si vous deveniez un acteur clé du développement de la filière betteravière sur un territoire stratégique ?

Vous aimez le terrain, les échanges avec les agriculteurs et les partenaires de la filière ? Vous avez envie d'un poste où vous ne vous contentez pas de vendre, mais où vous **structurez, développez et impactez durablement un marché** ?

Ce poste vous propose exactement cela : **un rôle stratégique, autonome et concret**, au cœur des enjeux agricoles d'aujourd'hui et de demain.

SESVanderHave powered by United Beet Seeds (UBS) est un leader mondial dans les semences de betteraves. Issu du rapprochement de plusieurs entreprises historiques, le groupe s'appuie sur une expertise reconnue et une forte capacité d'innovation.

SESVanderHave (UBS) accompagne les acteurs de la filière avec des solutions performantes, durables et adaptées aux défis actuels de l'agriculture : compétitivité, transition agronomique et résilience climatique.

Dans le cadre d'une succession avec tuilage, SESVanderHave (UBS) recrute un-e Responsable Commercial-e pour les régions Picardie, Haute Normandie et support au Sud de Paris.

Ce territoire représente un **enjeu stratégique de développement**, avec un fort potentiel et une diversité d'acteurs à accompagner.

L'objectif : **conforter la présence terrain, développer les partenariats et accroître la performance technique et commerciale** sur le secteur.

Responsable Commercial-e régional H/F

CDI – Régions Picardie, Haute Normandie, support au Sud de Paris

Sur votre secteur, vous aurez notamment la mission de :

- Déployer la stratégie commerciale et structurer votre plan d'action
- Développer et fidéliser un portefeuille de clients (partenaires distributeurs et agriculteurs betteraviers)
- Assurer le lien local avec la prescription
- Identifier et saisir de nouvelles opportunités de marché
- Piloter les comptes clés et renforcer les partenariats locaux
- Promouvoir les solutions SESVanderHave via des actions terrain (essais, démonstrations...)
- Suivre vos performances (CA, volumes, marges) et ajuster vos actions grâce au CRM
- Manager et accompagner les assistants techniques de votre zone
- Représenter l'entreprise sur le terrain (visites, événements, salons)

Votre profil :

Vous vous reconnaissez dans ce poste si :

- Vous savez travailler en équipe
- Vous avez une formation en agronomie ou agriculture (BTS à Ingénieur)
- Vous disposez d'une expérience réussie en développement commercial dans le secteur agricole (5 ans minimum)
- Vous connaissez bien les grandes cultures, idéalement la betterave
- Vous aimez être sur le terrain, au contact direct des clients
- Vous savez développer un secteur, créer des relations durables et générer de la croissance
- Vous avez une première expérience ou une appétence pour le management
- Vous êtes autonome, structuré et orienté résultats
- Vous êtes à l'aise dans un environnement évolutif et exigeant
- Vous maîtrisez les outils informatiques
- Vous disposez d'un niveau d'anglais professionnel (B2)

Les conditions :

Contrat : CDI – Cadre.

Localisation : Picardie.

Rattachement : site de Gomiécourt (62).

Mobilité : déplacements fréquents sur le secteur.

Rémunération : selon profil et expérience.

Avantages :

- Véhicule de fonction
- Outils professionnels (téléphone, ordinateur...)

Pourquoi postuler à ce poste et pas un autre ? :

- Un rôle **clé et stratégique** avec un réel impact sur votre territoire,
- Une **autonomie forte** dans la gestion de votre secteur,
- Un poste complet mêlant **commerce, technique et management**,
- Une entreprise reconnue, innovante et engagée dans l'agriculture de demain,
- Un environnement international stimulant,
- Des perspectives d'évolution au sein d'un groupe en développement,
- Une proximité forte avec le terrain et les acteurs de la filière.

Le processus de recrutement :

- Un premier échange téléphonique avec Marine Delbecque pour faire connaissance et vous présenter le poste et l'entreprise
- Un entretien approfondi d'1h / 1h30 avec Dorothée Boschat.
- Un test de personnalité en ligne.
- Intégration au processus de recrutement de SESVanderHave.

Référence : INSRH-454- Intéressé(e) ? Parlons-en ! Contactez Dorothée Boschat : dboschat@inspire-rh.fr ou Marine Delbecque : mdelbecque@inspire-rh.fr