



## OFFRE D'EMPLOI

# DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE ET EXPORT (H-F)

## DALIVAL

Leader sur son marché, DALIVAL (26 M€ CA, 10 filiales en France et en Europe), filiale du groupe TERRENA, est spécialisé dans la **production et la commercialisation de plants de pépinière fruitiers aux arboriculteurs**, principalement en Europe.

### CE QUE NOUS VOUS PROPOSONS :

- Un poste alliant **compétences commerciales** et **managériales** en France et en Europe
- Un employeur à l'écoute de ses salariés
- Un environnement de travail inspirant pour réussir
- Un **accompagnement à la prise de poste**
- Un rôle essentiel dans la réussite de l'entreprise
- Une **position stratégique** dans le CODIR de l'entreprise
- Une **entreprise leader sur son marché** de production et commercialisation de plants de pépinière fruitiers, à taille humaine
- Un groupe coopératif important en France, TERRENA



Envoyez votre candidature, sous référence **AM/803** à  
**CHARLES CONSEIL RH :**  
**[gcharles@charles-conseil.fr](mailto:gcharles@charles-conseil.fr)**

### VOTRE MISSION :

- Rattaché au Directeur Général et membre du CODIR, vous avez pour mission de **mettre en œuvre et d'animer la politique commerciale de l'activité pépinière** sur la France et à l'export, dans l'objectif de consolider et développer nos parts de marchés auprès de notre clientèle de producteurs.
- Vous assurez l'animation **et le management d'une équipe**, constituée de commerciaux terrain, d'agents commerciaux et de collaborateurs de l'administration des ventes. Vous prenez en charge personnellement le suivi et le développement de grands comptes stratégiques.
- Vous participez à l'élaboration et mise en œuvre de la politique marketing et communication. Par votre veille attentive du marché, vous contribuez à améliorer en permanence l'image et l'offre de la société, à anticiper les évolutions et à élaborer une stratégie adaptée.

### VOTRE PROFIL :

- De formation supérieure **Agri ou Agro**, vous justifiez d'une solide expérience alliant responsabilités commerciales et de management en B to B, acquise dans le milieu agricole avec une clientèle d'exploitants en direct.
- Vous développez un réel intérêt pour les techniques de production, de préférence dans le domaine de l'arboriculture fruitière ou tout autre production végétale.
- Vous avez une forte culture client et la capacité à vous adapter à un cycle de vente long, tout en garantissant des objectifs de performance et de rentabilité.
- Vous êtes reconnu pour vos facultés à piloter et dynamiser une stratégie commerciale notamment à l'international, pour votre sens de la négociation et pour vos capacités à manager et fédérer une équipe. Vous maîtrisez parfaitement l'anglais et si possible une seconde langue.

### CARACTERISTIQUES DU POSTE :

CDI en forfait jour avec un poste basé à Angers (49) ou à Villers Cotterêts (02)

### REMUNERATION ET AVANTAGES :

- Rémunération selon profil
- Complémentaire santé, comité social et économique