OFFRE D'EMPLOI

DIRECTEUR COMMERCIAL (H-F)

DALIVAL

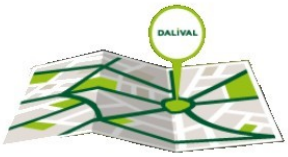
Leader sur son marché, DALIVAL, filiale du groupe TERRENA, est spécialisé dans la **production et la commercialisation de plants de pépinière fruitiers aux arboriculteurs**, principalement en Europe.

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
- Un groupe coopératif important en France, TERRENA

Envoyez votre candidature à :
jrupaud@dalival.com

Angers (49)



MISSIONS :

- Rattaché au Directeur Général et membre du CODIR, vous assurez la mise en œuvre et implémentez 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.
- Dans ce cadre, vous managez et animez l'équipe commerciale, composée de commerciaux terrain, d'agents commerciaux et de collaborateurs de l'administration des ventes. Vous assurez personnellement le suivi et le développement de grands comptes stratégiques.
- Vous participez également 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.

PROFIL RECHERCHE :

- De formation supérieure Agri ou Agro, vous justifiez d'une expérience réussie alliant responsabilités commerciales et de management, acquise dans le milieu agricole avec une clientèle d'exploitants en direct. Une expérience dans l'arboriculture serait fortement appréciée.
- 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 êtes reconnu pour votre aisance 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.
- 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.

REMUNERATION ET AVANTAGES :

- CDI en forfait jour avec un poste basé à Angers (49) avec des déplacements ponctuels en France comme à l'international
- Rémunération selon profil
- Voiture de fonction