Our foresight. Your inspiration.

Plant tomorrow's ideas.

SEEDING THE FUTURE SINCE 1856

KWS

Ingénieur Technico-Commercial Région Poitou Charente - Sud (H/F)

Pour notre entreprise KWS Maïs France, nous recrutons un Ingénieur Technico-Commercial « Région Sud Poitou-Charentes » (H/F). Au sein de l'équipe commerciale de KWS Maïs France et sous la responsabilité de l'ingénieur d'affaires auquel vous êtes rattaché, vous avez la responsabilité de la promotion de nos espèces hybrides Maïs et Colza sur le Sud de la région Poitou Charentes et les départements environnants. Vous travaillez avec les équipes Marketing et commerciales afin d'optimiser nos ventes. Il s'agit d'un CDI à temps plein démarrant le plus rapidement possible. Poste basé en home-office idéalement situé sur un axe Saintes - Angoulême.

Les principales fonctions du poste :

- Assurer la promotion des hybrides KWS auprès des forces de vente de la distribution et des agriculteurs : Acquérir la connaissance technique des produits dans les différentes situations pédoclimatiques sur les régions couvertes Assurer un suivi régulier auprès des forces de ventes de la distribution et des agriculteurs, leur donner le mode d'emploi de nos différents hybrides, et assurer les services après-vente Entretenir des relations avec les organismes officiels de prescription
- Travailler en étroite collaboration avec l'Ingénieur d'affaires ainsi qu'avec les différents services marketing et commercial du siège afin de : Partager les informations sur les produits, le marché, les clients et mécanismes de distribution Participer à la construction des plans d'actions clients et leur suivi.

Votre Profil:

- Vous êtes de formation Bac + 2 minimum en agriculture
- Vous avez une expérience professionnelle dans ce milieu, ou dans la distribution agricole avec une connaissance du Maïs et du Colza.
- Doté(e) d'un très bon relationnel pour interagir avec vos interlocuteurs, vous avez aussi la capacité à vous organiser en toute autonomie.
- Vous savez écouter les besoins de vos clients pour leur apporter un conseil adapté et vous êtes force de proposition.
- Vous avez l'habitude d'argumenter dans votre métier actuel et une bonne capacité à convaincre vos interlocuteurs

Vous avez envie de nous rencontrer ? Après avoir postulé directement sur notre site carrière et si vous êtes sélectionné(e), vous aurez un 1er entretien avec nos équipes de recrutement à Berlin par téléphone ou par teams. Veuillez postuler directement sur notre site carrière pour une meilleure gestion des candidatures.

À propos de KWS

KWS est l'une des premières sociétés de sélection végétale au monde. Environ 5 000 employés dans plus de 70 pays ont généré des ventes nettes d'environ 1,8 milliard d'euros au cours de l'exercice 2022/2023. Société familiale, KWS opère de manière indépendante depuis plus de 165 ans. Elle se focalise sur la sélection végétale, la production et la vente de semences de maïs, betterave à sucre, céréales à paille, légumes, colza et tournesol. KWS utilise des méthodes de sélection de pointe pour augmenter les rendements des agriculteurs et améliorer la résistance aux maladies, aux parasites et au stress abiotique. À cette fin, la société a investi plus de 300 millions d'euros l'an dernier dans la recherche et le développement. Pour plus d'informations: **www.kws.com/career**. Suivez-nous sur LinkedIn® à l'adresse **https://linkedin.com/company/kwsgroup/**.

Notre politique de confidentialité des données pour les candidat(e)s est disponible sur **www.kws.com/dataprotection**. Veuillez sélectionner le pays dans lequel l'emploi auquel vous avez postulé est affiché et, le cas échéant, l'unité opérationnelle spécifique.