

OFFRE D'EMPLOI

Business Developer (H/F)

Référence de l'offre: TER/BUDEV0419

Entreprise :

Wizifarm, c'est un écosystème de services numériques au profit des agriculteurs et viticulteurs.
 Wizifarm, c'est aujourd'hui une équipe de 11 collaborateurs.
 Wizifarm, c'est une marque de Ter'Informatique, société d'édition de logiciels pour le monde agricole depuis 18 ans, appartenant au Groupe FDSEA 51 (320 collaborateurs).
 Wizifarm, c'est le renouveau d'une dynamique, c'est l'ambition de bouger les lignes et permettre à nos clients d'être agiles, performants et heureux.
 Ah oui quand même !

Le Projet et la Mission :

Tu es curieux du monde entrepreneurial, tu aimes l'innovation et souhaites contribuer à apporter un souffle frais pour les Agriculteurs et Viticulteurs. Tu possèdes les atouts d'un excellent communicant et l'adaptabilité d'un entrepreneur. Tu sais être autonome, créatif, convainquant, tenace et être force de proposition. Tu as déjà acquis une bonne expérience commerciale et tu es coutumier de l'univers agricole, du grand compte à l'agriculteur. Ce poste de Business Developer chez Wizifarm est pour toi !

Ce poste est une création.

Tes missions seront les suivantes :

- Construire avec la direction et les Product Managers la stratégie de conquête et la mettre en place,
- Vendre les services de Wizifarm, avec des modèles de vente différents suivant les business models de chaque solution,
- Identifier et mettre en place des partenariats,
- Prospector des cibles en adéquation avec la stratégie commerciale de l'entreprise,
- Identifier et gérer les opportunités commerciales et les leads,
- Réaliser les relances téléphoniques et suivi clients,
- Préparer un budget prévisionnel sur tes ventes,
- Suivre et optimiser tes performances via un CRM,
- Analyser la performance globale des ventes,
- Assurer un reporting régulier et de qualité à la direction.

Négociation, créativité, esprit de conquête... notre Business Developer devra toujours avoir en tête le développement à moyen et long terme de l'entreprise et de Wizifarm, être à l'écoute du marché, anticiper les opportunités...

Tu souhaites faire partie de notre grande aventure ? Postule !

Niveau de Formation	Formation BAC+2 minimum avec une expérience significative des métiers commerciaux ou business developer		
Temps de travail	Temps plein	Lieu	REIMS
Contrat	CDI après période d'essai de 3 mois		
Vos valeurs et les nôtres	<ul style="list-style-type: none"> • Le sens de la satisfaction clients, • Le sens du collectif / le travail en équipe, • Prendre du plaisir dans son travail et sans cesse progresser. 		
Le Profil	Vous êtes une personne curieuse et dotée d'un fort engagement.		
Les « must have »	<ul style="list-style-type: none"> • Très bon sens commercial relationnel • Maîtrise des techniques ventes et de négociation • Rigoureux(se), Organisé(e), vous êtes force de propositions • Persuasif(ve), téméraire et proactif(ve) dans la recherche de solutions, vous êtes capable d'établir une relation de confiance avec vos interlocuteurs • Vous êtes orienté(e) clients, dynamique, réactif(ve) et autonome • Efficace, collectif et réactif avec l'équipe, Slack, Trello, Salesforce sont vos meilleurs amis • Maîtrise de l'environnement agricole et viticole français 		
Les « nice have »	Connaissance de l'esprit startup : agilité, efficacité et adaptation		
Adressez une lettre de motivation et un CV avant le 15/05/2019	Service Ressources Humaines Monsieur le DRH 2 rue Léon Patoux - CS 50001 - 51664 REIMS CEDEX Ou Mail : Resshumaines@fdsea51.fr		
Réf : TER/BUDEV0419			