

[Accueil](#) [Devis](#) [Offres](#) [CV](#) [Affectation](#) [Tableau de bord](#) [Documentation](#) [Vos contacts](#) [Aide](#)

Offre VIE213793

Mission proposée

Référence :	VIE213793
Liée à la demande d'affectation :	
Intitulé du poste :	INGENIEUR(E) COMMERCIAL AGRONOME – IBERIA (H/F)
Pays d'affectation :	ESPAGNE
Ville d'accueil :	SARAGOSSE
Secteur d'activité :	AGROALIMENTAIRE
Visuel de l'offre :	
Type d'entreprise :	Start-up
Date du début de la mission :	01/09/2024
Description de la mission proposée :	<p>Notre ADN Chouette a pour mission de permettre aux viticulteurs de connaître l'état de leur vignoble de manière dynamique, au quotidien ! Pour cela, nous avons développé des systèmes d'analyse d'image basés sur l'intelligence artificielle ainsi que des capteurs embarqués, véritables caméras connectées et durcies qui permettent de récupérer les données sans même que le viticulteur ait à y penser ! Chez Chouette vous trouverez Des collègues passionné(e)s qui abordent les sujets sérieusement mais sans se prendre au sérieux. Une start-up à taille humaine en pleine croissance (dernière levée de fonds de 5M€) Une culture d'entreprise et fonctionnement très participatif qui laisse une place importante à l'initiative, à l'innovation et au non-conformisme De l'écoute, de la collaboration et de la bienveillance Des équipes Des perspectives d'évolutions ambitieuses Ta (future) mission Rattaché à la direction commerciale vous initiez l'entrée de Chouette en Espagne et au Portugal, en prospectant les acteurs de référence du pays. L'ambition est de créer un réseau de distribution et de mettre en place des référents, ambassadeurs de notre technologie. De formation Agronome, avec idéalement une expérience viticole, vous avez une appétence commerciale et envie de découvrir les pratiques culturelles des domaines de vos prospects Vous prospectez, menez les rendez-vous commerciaux pour faire aboutir les ventes et fidéliser les clients. Vous ciblez également des distributeurs potentiels dans chaque région viticole pour amorcer un déploiement à plus large échelle. Votre aisance relationnelle, votre sens de l'écoute et votre ténacité vous permettent de conquérir de nouveaux marchés. Votre curiosité et votre culture du milieu viticole, vous permettent de bien appréhender les grands enjeux de la profession en matière de production. Bon communicant, vous serez le relais de notre communication pour développer l'image de marque de Chouette sur le territoire. Partie office : · Identifier et contacter de nouveaux prospects via tous les canaux à votre disposition · Alimenter la base de données clients · Rendre compte de vos activités dans le cadre du process de vente · Entretenir le lien avec vos collègues du service client et pôle agronomique pour maximiser la satisfaction client · Veille des actualités professionnelles de votre territoire Partie terrain : · Mener les rendez-vous commerciaux pour obtenir de nouveaux clients · Rendez-vous commerciaux auprès des distributeurs potentiels identifiés · Visites chez vos prospects et clients · Participation aux salons professionnels adéquats · De manière ponctuelle, vous pouvez être amené à réaliser des installations de capteurs Vous travaillerez dans une ambiance à la fois stimulante, conviviale avec une forte cohésion d'équipe. La mission est basée à Saragosse (une autre implantation dans la région de Saragosse est envisageable selon possibilité d'hébergement professionnel et préférence du/de la candidat(e))</p>
Durée de la mission :	24 mois
Pré-sélection Business France?	Non
Date de début de diffusion de l'offre :	01/07/2024
Civilité du contact :	Monsieur
Nom du contact :	ATTARD
Prénom du contact :	VINCENT
Téléphone / Fax :	0695633897
E-mail pour Postuler ou lien URL Jobboard :	vincent@chouette.vision
E-mail du contact de l'offre :	vincent@chouette.vision

Candidat recherché

Description du profil * :	Compétences · Maîtrise des langues Français, Anglais et Espagnol, Portugais serai un plus. · Connaissance de Hubspot / Pack Office · Bonne communication · Esprit d'équipe · Fort intérêt pour le milieu viticole, sans être forcément issu d'une formation technique · Respect du process de vente · Culture du compte-rendu · Aisance relationnelle · Facilités à utiliser les outils informatiques · Localiser rapidement de nouvelles opportunités de vente · Autonomie, adaptabilité et prise d'initiatives Rémunération selon le barème VIE en vigueur · Voiture de service · PC & téléphone
Expérience souhaitée :	24 mois
Spécialisation :	Ingénieur Commercial ou d'Affaires, technico-commercial, Agronomie – Agriculture – Génie rural, Agro-industrie, Développement commercial, prospection, Commerce – Vente - Distribution, Commerce International, Commerce Vins & Spiritueux, Agro-développement, agro-environnement, Oenologie, Environnement - Ecologie
Langues parlées :	Français, Espagnol, Anglais, Portugais
Permis B nécessaire :	<input checked="" type="checkbox"/>
Niveau d'étude :	bac+5 et plus, bac+4, bac+3
Diplôme :	Diplôme d'Ingénieur, Autre Bac+4, MASTER 1, LICENCE, Autre Bac+5, LICENCE PROFESSIONNELLE, MASTER 2, BACHELOR, MBA, DOCTORAT

Rémunération

Indemnité mensuelle : 2386€ (à titre indicatif, susceptible de subir des variations trimestrielles)

[Désactiver](#)[Dupliquer l'offre](#)[Convertir cette offre en demande d'affectation](#)