

FARM3 RECRUTE UN(E) COMMERCIAL(E) POUR LA VENTE DE PRESTATIONS DE PHENOTYPAGE

SOCIETE

Farm3 a pour mission de solutionner les problèmes des industriels (agro, pharma, cosméto, ...) d'approvisionnement en matériel végétal complexe et d'équiper le secteur agricole en solutions technologiques adaptées au maintien de leur activité face au dérèglement climatique. Nous avons une double activité :



De prestation de service : Farm3 développe des procédés de culture pour améliorer les performances du végétal, les **ultraplantes** : plus résistantes, plus qualitatives, elles répondent directement à une problématique client clef.



D'équipementier : Farm3 a développé sa propre technologie de culture pour produire les Ultraplantes, des chambres de culture industrielles en environnement contrôlé: les **Farmcubes** : 5000 plantes sur 13m² dans un environnement entièrement automatisé (climat et nutrition) pour une qualité irréprochable 12 mois de l'année.



MISSIONS ET FONCTIONS

Farm3 a développé une technologie de phénotypage unique au monde qui permet de répondre à des problématiques complexes concernant le végétal. Entre autres, notre technologie et notre savoir-faire nous permettent de trouver des procédés de culture améliorant le rendement, la qualité, la quantité d'un principe actif ou un composé moléculaire ou même la résistance d'un plant. À ce titre nous proposons à des clients industriels des solutions face à leurs problématiques d'approvisionnement. Nous travaillons sur tout type de matériel végétal (plante de consommation, fleur, arbre, vigne, etc.) ce qui nous permet d'adresser un large panel de marché.

La mission de notre commercial responsable des ventes de prestation est de travailler avec le lead generation et le département Marketing pour transformer les leads en clients. Cela demande une connaissance de ce qu'est le phénotypage, des éléments différenciant de notre offre, des besoins du marché et de comment les adresser. Entre autres, il est impératif d'avoir une aisance à présenter la solution aux prospects et de savoir définir et exécuter l'approche la plus appropriée selon le stade et la typologie du prospect.



Unlock the power of plants

COMPETENCES ET EXPERIENCE

- **Indispensable** : Vous avez un minimum de 5 ans d'expériences en vente et êtes en mesure de démontrer d'un track record sur vos précédentes performances
- **Indispensable** : Vous connaissez et savez déjà comment approcher l'un des marchés ciblés par la société (food, pharma, cosméto, etc.)
- **Indispensable** : Aisance orale et écrite, français comme anglais.
- **Indispensable** : vous avez un permis B
- **Apprécié** : Vous avez de l'expérience en vente de prestation de service
- **Apprécié** : Vous avez des connaissances ou un background en technologie ou agronomie

PROFIL

- Vous êtes motivé(e) à l'idée de travailler sur un projet alliant technologie et écologie et de faire grandir la société jusqu'à être un leader du domaine.
- Vous appréciez de travailler en équipe, mais vous êtes également autonome sur vos propres missions et suffisamment organisé pour tenir vos livrables et objectifs.
- Vous êtes à même de communiquer avec tous les départements de la société pour valider l'avancement du produit et de l'offre
- Vous avez le bagage nécessaire et la curiosité pour développer vos propres compétences techniques et toujours être au fait de ce que vous vendez et de nos avantages concurrentiels existants ou à développer.
- Vous avez la flexibilité d'approcher plusieurs marchés en parallèle et savez quels outils utiliser pour maximiser les chances de conclure une vente.

LOCALISATION DU POSTE

Le poste est à pourvoir dans nos nouveaux locaux de Besançon.

CONTRAT

Contrat cadre à durée indéterminée (CDI) à pourvoir dès maintenant.
Fixe + variable, à négocier selon l'expérience.

SITE WEB

www.farmcube.eu

CANDIDATURE

Postuler par mail à romain.schmitt@farmcube.eu, en transmettant votre CV et une lettre de motivation. Si vous avez des réalisations personnelles ou des éléments susceptibles de renforcer votre candidature, n'hésitez pas à joindre ces références.