

## **REPRÉSENTANT(E) RÉGIONAL(E) DES VENTES – EUROPE DE L’OUEST**

**GEOSYS** est un leader international sur le marché des systèmes d’aide à la décision pour les professionnels du monde agricole. Son offre de solutions s’appuie sur 30 ans d’expérience et sur les derniers résultats de recherches en Agronomie, en Systèmes d’Informations et Web, et en données géographiques (imagerie satellite, données climatiques...).

GEOSYS développe des logiciels innovants permettant la gestion des risques et le contrôle des récoltes à grande échelle, la gestion quotidienne des exploitations et l’aide à la décision pour les experts agronomes et les grandes exploitations.

GEOSYS développe également des solutions métier spécifiques dédiées aux entreprises issues du secteur agro-industriel à dimension internationale.

Le groupe GEOSYS est constitué d’une Holding basée aux Etats-Unis (Minneapolis, MN) et de cinq filiales implantées en Europe (France et Suisse), en Amérique du Nord (Minneapolis, MN), en Australie (Région de Sydney) et au Brésil (Campinas, SP). En outre, le groupe dispose de bureaux de représentation commerciale en Russie et en Ukraine.

Geosys a rejoint le groupe coopératif Land O’Lakes Inc. en 2013.

### **Description du poste et Missions :**

En tant que Représentant(e) Régional(e) des Ventes vous serez en charge l’augmentation du volume des ventes. Vos activités principales seront la prospection et le développement de votre portefeuille clients – vous serez aussi impliqué(e) dans la croissance du chiffre des ventes avec le portefeuille existant.

Le/a Représentant(e) Régional(e) des Ventes doit impérativement :

- Avoir une forte expérience dans la vente de services dans le monde agricole et dans un environnement international
- Avoir des connaissances dans l’industrie agricole et en agronomie
- Etre bien organisé(e), rigoureux(se) et axé(e) sur ses objectifs
- Démontrer du leadership et de l’énergie, avoir les capacités de motiver ses co-équipiers et développer une relation collaborative et constructive avec le reste des équipes
- Déclarer les ventes et faire part des retours des clients de façon formelle et organisée : communiquer aux acteurs concernés les besoins du marché et les difficultés rencontrées par les clients
- Apporter un support au département Marketing en proposant de nouvelles offres ou supports matériels
- Apporter un support au département Produits en proposant de nouvelles solutions pour faire face aux difficultés des clients

### **Profil :**

- 5 ans ou plus d’expérience dans la vente dans l’industrie agricole
- Avoir une formation en agronomie
- Compétences organisationnelles et autonomie
- Attitude responsable et optimiste
- Français et Anglais courants
- La connaissance en télédétection est un plus

### **Conditions :**

CDI temps plein

Poste basé dans notre bureau en France, Balma (périphérie de Toulouse)

Merci d’envoyer CV, lettre de motivation et références à [careers@geosys.com](mailto:careers@geosys.com) en précisant la référence de l’offre (**AREA SALES WE/GEU/N°06-2018**)