## Détail de l'offre : Key Account Manager France LSV/Large Seeds Vegetables (H/F)

**Recruteur**

**Référence** 24D1709810313

**Titre de l'offre** Key Account Manager France LSV/Large Seeds Vegetables (H/F)

**Description de la mission** Missions

Vous développez, mettez en œuvre une offre fiable et une tarification basée sur la valeur perçue par le client.

Vous obtenez un retour d'information régulier sur les performances de Syngenta, et faites des recommandations internes sur la politique de prix.

Vous gérez la relation stratégique entre Syngenta et les comptes clés, afin d'atteindre les objectifs de vente définis ainsi que les objectifs stratégiques, auprès des transformateurs de légumes, des grands distributeurs internationaux et des producteurs intégrés pour le marché de la transformation et du frais.

En outre, vous entretenez les relations avec les clients et veillez à leur satisfaction.

Vous évaluez en permanence les performances des ventes clients par rapport aux indicateurs clés de performance/ KPI (commandes, ventes du compte, prévisions, paiements et contrôle du crédit).

Vous développez une stratégie et des plans de comptes clés pour les principaux clients internationaux.

Vous développez des offres innovantes, orientées vers le client et une croissance rentable de l'activité grâce à l'introduction de nouveaux produits (NPI).

Vous assurez le support après-vente, en particulier le traitement et la coordination des réclamations.

Vous apportez des informations fiables sur la gamme de produits, au niveau national et international.

Communication aux clients sur la qualité des semences, les normes de qualité (Syngenta) et les formes de produits. Incluant l'introduction de normes de qualité améliorées et de nouvelles formes de produits.

Vous réalisez les essais clients demandés par le marketing (PDS) et collectez les données des NPI prêtes à être introduites dans notre base de données d'essais.

Vous traduisez les exigences du marché en besoins tangibles pour le développement du portefeuille produits, et l'orientation marketing.

Vous procédez au lancement des nouvelles variétés en stade commercial, auprès des principaux clients et/ou producteurs et exploitez les résultats par le biais de bases de données appropriées (Easy Capture), en coordination avec le plan de campagne marketing LSV.

Enfin, vous maintenez à jour des prévisions précises, pendant les cycles d'examen de la demande et ajuster les prévisions en cours de saison en coopération avec les équipes de planification. Vous fournissez aux spécialistes du développement de produits (PDS) des informations sur les prévisions relatives à l'introduction de nouveaux produits.

**Type de contrat** CDI

**Télétravail** Télétravail total possible

**Client** SYNGENTA SEEDS

**Description de la société** Syngenta Seeds est l'une des plus grandes entreprises de création variétale et de production de semences au monde ; pour les agriculteurs, les producteurs, les distributeurs et les petites

sociétés semencières. Les semences Syngenta améliorent la qualité et le rendement des cultures. Ces semences de haute qualité garantissent de meilleures cultures plus productives ; c'est pourquoi les agriculteurs les choisissent. Les semences sélectionnées aident à atténuer les risques de maladies ou liés à la sécheresse et permettent aux agriculteurs de cultiver des végétaux en utilisant moins de terres, moins d'eau, de manière moins impactante.

Syngenta Seeds apporte aux agriculteurs des plantes plus vigoureuses, plus fortes et plus résistantes, notamment des variétés hybrides innovantes et des cultures biotechnologiques qui peuvent prospérer même dans des conditions de croissance difficiles.

Le siège de Syngenta Seeds est situé aux États-Unis.

**Localisation** Basé en France/Guyancourt (78), avec des déplacements professionnels réguliers en France et en Europe.

**Code localisation** Ile-de-France

**Pays** Array

**Description du profil** Qualifications

De formation BAC+3/+5, type Licence/Master/Ingénieur en horticulture/agriculture, ou des connaissances équivalentes acquises par une expérience confirmée. Vous justifiez de 5 à 7 ans d'expérience en gestion des ventes/marketing.

Capacité à agir en interne et en externe en tant qu'ambassadeur et à créer un positionnement client de choix, qui incite les Clients Grands Comptes à se développer avec nous.

Esprit d'équipe et volonté d'amélioration continue. Aptitudes appréciées sur la gestion de projets et le travail en équipe.

Compétences avérées en matière de gestion commerciale de clients grands comptes ; niveau élevé d'écoute, de compréhension des besoins, de la structure et des moteurs de l'activité clients.

Compréhension de l'environnement concurrentiel, compétences en matière de négociation et d'influence.

Autonome, esprit d'entreprenariat, avec des capacités de leadership et orienté résultats.

Anglais et français professionnels requis pour travailler dans notre organisation multiculturelle (réunions, e-mails, présentations, documents).

Syngenta s'engage pour la Diversité. Nous encourageons toutes les candidatures indépendamment de l'origine sociale et culturelle, de l'âge, du genre, du handicap, de l'orientation sexuelle ou des croyances religieuses.

**Expérience** 5/7 ans

**Profil** Category Manager

**Secteur** Production végétale (céréales, horti, viti, arbo, maraîchage…)
Semences

**Disponibilité** 3 mois

**Langue** Français