



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-terrain-fertilisants-f-h>

## Commercial terrain – Fertilisants F/H

### Description

Vous appliquez la politique commerciale et culturelle de l'entreprise afin de développer durablement votre zone, en promouvant l'ensemble de la gamme de produits.

Votre mission va au-delà de la vente directe : vous êtes un véritable partenaire terrain de la distribution, avec une forte dimension d'animation et de conseil.

Vos missions principales

Développement & animation commerciale

- \* Accompagner et animer les équipes commerciales des distributeurs (logique de faire vendre).
- \* Former, conseiller et faire monter en compétence les forces de vente partenaires.
- \* Déployer les actions commerciales sur votre secteur.

Prospection & gestion de portefeuille

- \* Prospecter de nouveaux clients (majorité de prospection sur le poste)
- \* Développer et fidéliser un portefeuille existant.
- \* Organiser vos tournées et définir un plan d'actions commerciales à court et moyen terme.

Conseil & vente

- \* Proposer des solutions adaptées aux besoins agronomiques des clients.
- \* Prendre les commandes et assurer le suivi de leur bonne exécution.

Pilotage & reporting

- \* Assurer le reporting de votre activité.
- \* Faire remonter les informations marché, concurrence et besoins terrain.

### LES AVANTAGES :

Rémunération & avantages

Rémunération fixe + variable

Fixe à 35K + grosse rémunération variable à la commission. Package total entre 55 et 90K variable compris.

Véhicule de fonction

Télétravail (ordinateur + smartphone fournis)

**Organisme employeur**  
UPTOO

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
France

**Salaire de base**  
35000 € - **Salaire de base**  
90000 €

**Date de publication**  
4 mars 2026 à 10:03

**Valide jusqu'au**  
03.04.2026

Pourquoi nous rejoindre ?

- \* Un rôle terrain complet et responsabilisant.
- \* Une entreprise à taille humaine adossée à un groupe solide, en forte croissance
- \* Culture d'entreprise basée sur la proximité, la transparence et la confiance
- \* Un environnement où l'on peut bien gagner sa vie tout en gardant de l'autonomie.
- \* Une vraie relation de proximité avec le management.

## **Qualifications**

- \* Expérience commerciale terrain d'au moins 3 ans, idéalement dans l'agriculture, la fertilisation ou un environnement technique. Une formation dans le secteur est un gros plus.
- \* Bonne connaissance des produits agricoles et de leur usage terrain.
- \* Capacité à développer et gérer un portefeuille clients sur une zone géographique.
- \* À l'aise dans l'animation et l'accompagnement des équipes commerciales de la distribution.
- \* Excellent relationnel, sens du service et capacité à convaincre.
- \* Autonomie, organisation et capacité à gérer les priorités.