



<https://latribunelibre.com/emploi/commerciale-b2b-secteurs-vegetal-maraichage-pepinieres-horticulture-f-h>

Commercial(e) B2B Secteurs Végétal, Maraîchage, Pépinières, Horticulture. F/H

Description

Missions principales

- **Développer et fidéliser** un portefeuille clients (maraîchers, pépiniéristes, horticulteurs, coopératives, etc.) sur un secteur géographique défini.
- **Promouvoir et vendre** les solutions technologiques LM Innovation adaptées aux besoins des professionnels du végétal.
- **Conseiller et accompagner** les clients dans le choix des solutions les plus adaptées à leurs enjeux techniques et économiques.
- **Participer à des salons professionnels**, démonstrations techniques et animations commerciales.
- **Assurer le suivi** des commandes, la relation client et la satisfaction post-vente en collaboration avec les équipes internes.
- **Rendre compte** de l'activité commerciale (reporting, CRM, objectifs).

Organisme employeur
O'MAD

Type de poste
Temps plein

Secteur
ANALYSES, ESSAIS ET
INSPECTIONS TECHNIQUES

Lieu du poste
44109, NANTES, NANTES, France

Salaire de base
32000 € - **Salaire de base**
48000 €

Date de publication
22 octobre 2025 à 11:07

Valide jusqu'au
21.11.2025

Qualifications

- **Expérience réussie** en vente B2B, idéalement dans les secteurs de l'agriculture, de l'horticulture, de l'agroéquipement ou des technologies pour le végétal.
- **Connaissance des enjeux** des filières maraîchage, pépinières, horticulture : un atout majeur.
- **Sens du relationnel**, capacité à convaincre et à négocier.
- **Autonomie, dynamisme** et goût pour le terrain.
- **Maîtrise des outils informatiques** (CRM, suite Office).
- Déplacements fréquents

Atouts supplémentaires

- Formation ou expérience en agronomie, horticulture ou commerce des technologies agricoles.
- Connaissance des solutions LM Innovation ou de technologies similaires.