

COMMERCIAL DEVELOPPEMENT EXPORT H/F

Rejoignez une entreprise industrielle, innovante, dynamique et humaine

Vous êtes passionné(e) par le commerce, vous êtes très attaché(e) à la relation clients, vous aimez voyager et aller à la rencontre de ces derniers, vous avez une vraie sensibilité pour l'univers du végétal ... Alors rejoignez-nous !

NOTRE ENTREPRISE



Depuis plus de 50 ans, SOPARCO, industrie de plasturgie, conçoit, fabrique et commercialise des pots de fleurs et autres contenants de culture à l'attention des horticulteurs, pépiniéristes et maraichers de France, d'Europe et du monde entier.

Grâce à sa très large gamme de produits, à ses équipes engagées au savoir-faire reconnu et à son sens de l'expertise et de l'innovation, SOPARCO est aujourd'hui sans conteste le leader sur le marché français du pot de fleur et l'un des tout premiers en Europe.

Nous maîtrisons l'ensemble des techniques de fabrication répondant aux besoins du marché, comme l'injection paroi mince et le thermoformage PS et PP dans nos ateliers robotisés et qui tournent 24heures /24 et 7jours /7.

Très attentifs au respect de l'environnement, nos produits en matière plastique sont en grande majorité issus du recyclage, et nous avons développé en parallèle toute une gamme à base de matières bio compostables.

Implantés depuis 50 ans au cœur de la belle région du Perche, nos 200 collaborateurs forment des équipes dynamiques, performantes et mobilisées au service de nos clients.

Nous sommes une entreprise familiale, industrielle, en bonne santé et qui porte haut les valeurs d'éco responsabilité.

LA MISSION

Chez Soparco, le client est au cœur de nos préoccupations. L'ensemble de l'entreprise est mobilisé à son service afin de lui proposer les meilleurs produits avec le meilleur service.

Dans un marché très concurrentiel et en perpétuelle évolution, nous sommes à l'écoute des horticulteurs et des pépiniéristes afin de répondre à l'ensemble de leurs problématiques, qu'elles soient techniques, environnementales, logistiques, économiques et marketing.

- Technique : Nous proposons des gammes adaptées à tout type de culture et de plantes et qui répondent aux exigences de la production moderne et mécanisée.
- Environnementale : Depuis près de 20 ans, nous utilisons des matières recyclées dans la fabrication de nos gammes avec à ce jour un taux d'intégration de plus de 80%. Par ailleurs, nous avons développé une gamme de produits en matière bio-sourcée et bio-compostable.



- Logistique : Nos gammes sont développées dans le souci de la maîtrise des coûts de manutention et logistiques de nos clients, grâce à des formats et des supports adaptés.
- Pour faire face à un environnement concurrentiel, nous investissons chaque année dans notre outil de production (robots, presses électriques de dernière génération...) et dans de nouveaux moules (paroi mince, multi-empreintes...).
- La reconnaissance de Soparco sur son marché passe également par sa capacité à offrir une large palette de services sur mesure à nos clients comme les couleurs personnalisées, l'impression (sérigraphie, Offset, flexographie), l'étiquetage, l'IML mais également le développement de moules spécifiques grâce à l'accompagnement de nos équipes techniques et commerciales.

Vous prendrez en charge l'animation et le développement commercial d'un portefeuille regroupant notamment les pays et zones suivants : Scandinavie, Italie, Balkans, DOM-TOM ...

A l'écoute permanente des clients, des évolutions produits et marché, en lien étroit avec l'administration des ventes, vous assurerez la promotion de la gamme, le développement des réseaux de distribution, participerez aux salons internationaux.

Vous serez rattaché(e) hiérarchiquement à la Direction commerciale.

Poste basé en home office, nombreux déplacements à l'étranger.

VOUS

Vous êtes organisé(e), rigoureux(se), réactif(ve) et disponible pour les clients, vos collaborateurs et l'entreprise. Vous savez proposer des solutions répondant aux attentes des clients tout en préservant les intérêts de l'entreprise. Vous êtes autant à l'aise à l'oral qu'à l'écrit et maîtrisez les outils informatiques.

De formation BAC +5 école de commerce, vous êtes jeune diplômé(e) ou expérimenté(e).

Vous parlez couramment l'anglais (l'italien serait un plus). Vous avez un véritable attrait pour les voyages, et challenges commerciaux. Votre connaissance du milieu horticole et de la vente de produits consommables en B to B est un vrai plus.

Vous êtes situé en région parisienne ou à proximité d'un aéroport.

PACKAGE

Poste cadre, CDI à temps plein, salaire de base à partir de 31k€ sur 13 mois (selon expérience) + 2 mois de bonus sur objectifs qualitatifs et quantitatifs, véhicule de fonction, téléphone portable et ordinateur, mutuelle gratuite pour le collaborateur.

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation par mail à service.rh@soparco.com