

RECHERCHE SON/SA

DELEGUE(E) REGIONAL(E) NORD GRAND EST

SOPARCO conçoit, fabrique et commercialise des contenants et des accessoires en plastique pour répondre aux besoins de la filière horticole en France et dans le monde entier.

Ce groupe industriel familial français, implanté dans toute l'Europe, s'appuie sur des valeurs authentiques : l'écoute, la proximité, le service, le savoir-faire et la protection de l'environnement.

Plus de 200 collaborateurs œuvrent sur 2 sites de production en France. Produisant 7 jours sur 7 et 24h/24, SOPARCO propose près de 600 modèles et 2000 références pour répondre aux besoins techniques, logistiques et commerciaux des horticulteurs, pépiniéristes et maraîchers de la filière.

Chez SOPARCO, le client est au cœur des préoccupations de l'ensemble de l'entreprise. Des équipes multilingues recherchent les solutions les mieux adaptées aux besoins des clients. SOPARCO, présent uniquement dans le domaine du végétal, propose des gammes adaptées à tout type de culture et de plante et qui répondent aux exigences de la production mécanisée. Ces produits sont développés en veillant à la maîtrise des coûts de manutention et de la logistique des sites horticoles et des pépinières.

Attentifs à réduire l'impact du process de fabrication sur l'environnement, SOPARCO investit régulièrement dans des équipements industriels afin d'intégrer les innovations techniques les plus récentes.

Le vert est la couleur de SOPARCO depuis sa création !

Très sensibilisé à la protection de la nature, de la biodiversité et de la réduction des émissions CARBONE, SOPARCO développe des produits performants ayant un impact minimum sur l'environnement : éco-conception, utilisation de matières recyclées ou bio-sourcées et démarche active vers l'économie circulaire.

MISSIONS

Rattaché(e) au Responsable Commercial France, vous développerez et fidéliserez, en accord avec la stratégie de l'entreprise, un portefeuille de clients directs (horticulteurs, pépiniéristes, maraîchers) et accompagnerez les équipes commerciales des distributeurs en agrofournitures.

Ambassadeur(rice) de la marque chez les clients, vous serez amené(e) à participer à des salons et portes-ouvertes.

Vous serez en relation avec notre service administration des ventes pour veiller au respect de la politique tarifaire ainsi que pour le suivi des commandes.

VOUS

Vous êtes issu(e) d'une formation technique et commerciale bac+2 minimum. Des connaissances du milieu horticoles seraient un plus.

Réactif(ve) et dynamique, vous êtes organisé(e) et rigoureux(se). Vous savez travailler en autonomie tout en conservant un esprit d'équipe.

Alors ce poste est fait pour vous !



Départements 62, 59, 80, 60,
02, 08,91, 77,51, 55, 57, 67,
68, 88, 52, 10, 89, 45, 58, 21,
70, 25, 39,71



CDI



Rémunération selon
expérience, package attractif
(fixe + bonus, véhicule,
téléphone, ordinateur ...)

Vous souhaitez nous rejoindre ?

Il vous suffit de nous transmettre votre CV par mail à service.rh@soparco.com
ou par courrier à **SOPARCO – ZI Le Musset – 61 110 CONDE SUR HUISNE.**