

RECHERCHE SA/SON

RESPONSABLE VENTES FRANCE F/H

Vous êtes passionné(e) par le commerce, le management et l'univers du végétal ? 

Vous aimez accompagner, écouter et motiver vos collaborateurs tout en cultivant des relations durables avec vos clients ?

Si vous êtes à l'aise aussi bien avec des distributeurs qu'avec des professionnels, et que l'univers du végétal vous inspire ... ce poste est fait pour vous !

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

SOPARCO est une entreprise **familiale** et industrielle depuis 3 générations.

Depuis plus de **50 ans**, nous mettons un point d'honneur à investir et à innover pour accompagner l'évolution de la **filière horticole**.

Leader sur le marché français et acteur majeur en Europe, nous concevons, fabriquons, et commercialisons des pots de fleurs et autres contenants de culture en matière plastique.

Entreprise familiale (vision long terme, intégrité, honnêteté, disponibilité), **compétences humaines et techniques** (savoir-faire, innovation, engagement des équipes), **conscience environnementale** (recyclage, économie circulaire, tri), **satisfaction du client** (réactivité, adaptabilité, service, écoute), telles sont les **valeurs** défendues par SOPARCO. Pour renforcer la mise en application de ses valeurs, SOPARCO s'est engagé dans une démarche RSE.

VOS MISSIONS

Rattaché(e) à la Direction commerciale, vous serez le moteur d'une **équipe technico-commerciale de 5 collaborateurs** et piloterez :

- Le **développement des ventes** et la promotion de notre gamme en France,
- La **politique tarifaire** et la relation clients, en veillant à maintenir la dynamique et la motivation de votre équipe,
- **L'organisation et l'animation de réunions commerciales**, salons et portes ouvertes,
- La **veille concurrentielle** et l'analyse des tendances du marché grâce à vos échanges avec vos clients et votre équipe.

Vous êtes le garant du respect des valeurs de SOPARCO dans toutes vos actions : écoute, réactivité, service et engagement.

ET SI C'ETAIT VOUS ?

De formation **Bac+4/+5**, vous avez une expérience solide en **gestion commerciale, encadrement d'équipe et vente B2B**. Organisé(e), charismatique et à l'écoute, vous savez proposer des **solutions adaptées aux besoins des clients** tout en défendant les intérêts de l'entreprise.

Vous maîtrisez la **communication orale et écrite**, ainsi que les outils informatiques.

La connaissance du milieu horticole est un vrai plus.

Pourquoi rejoindre SOPARCO ?

- Une entreprise **familiale et engagée**,
- Un environnement dynamique et tourné vers **l'innovation et la durabilité**,
- La possibilité de **faire grandir une équipe** et de laisser votre marque sur le développement commercial de la France.

Vous êtes prêt à relever le défi ? Rejoignez-nous et participez à l'aventure SOPARCO !



Poste basé à SABLONS SUR
HUISNE avec quelques
déplacements en France



A partir de 50 k€ brut sur 13
mois selon expérience + 2
mois de bonus sur objectifs
quantitatifs et qualitatifs +
véhicule de fonction

Vous souhaitez nous rejoindre ?

Il vous suffit de nous transmettre votre CV par e-mail à service.rh@soparco.com ou par courrier à SOPARCO – ZI Le Musset – 61110 CONDE SUR HUISNE