Offre d'emploi - Commercial(e) responsable du développement des filières locales en Agriculture Biologique et/ou Régénérative

I. A propos de CultivAé

Depuis plus de 7 ans, la coopérative CultivAé a pour mission de transitionner notre modèle agricole et alimentaire vers l'agriculture régénérative. CultivAé et Regenacterre unissent leurs efforts pour faciliter la mise en place de filières régénératives à travers la mobilisation des agriculteurs et des transformateurs industriels.

CultivAé, créée en 2018, est une coopérative de stockage de céréales de qualité à destination de l'alimentation humaine. Nous avons créé un modèle unique pour permettre le déploiement de pratiques agro-écologiques à grande échelle en recréant le lien entre les agriculteurs et les transformateurs, en favorisant des filières courtes et locales de production.

Forte du succès des filières depuis 7 ans et de la demande des acheteurs pour des produits régénératifs et locaux, CultivAé entame une nouvelle étape de son développement et souhaite approvisionner davantage d'entreprises locales en matières premières issues de l'agriculture régénérative.

Dans ce contexte, CultivAé recherche un(e) Commercial(e) chargé(e) du développement des filières en agriculture régénérative.

II. Aperçu du poste

Nous recherchons une personne passionnée par l'innovation et la durabilité, avec une forte expertise de vente, pour rejoindre notre équipe en tant que Commercial(e) Filières. Votre mission sera de répondre à la demande des acheteurs, de négocier les contrats et de gérer les relations avec ceux-ci ainsi que d'établir des relations avec les contreparties (transformateurs, distributeurs et détaillants) pour conclure des contrats et garantir le bon écoulement des produits sur le marché.

Le(la) commercial(e) incarnera les valeurs de la coopérative et assurera la mise en place de filières régénératives équitables en coordonnant les aspects commerciaux, ainsi qu'en assurant les aspects logistiques et qualité.

Le(la) commercial(e) analysera et surveillera les tendances du secteur et les conditions du marché pour identifier et évaluer les acheteurs potentiels et les nouvelles opportunités de croissance et d'amélioration.

III. Responsabilités

Développement commercial des filières

- Répondre aux demandes des acheteurs pour les produits issus des filières locales de qualité différenciée.
- Participer à la négociation et à la conclusion des contrats.
- Veiller à la formation d'un prix juste à l'agriculteur.

- Gérer les relations clients en représentant les valeurs de l'entreprise.
- Identifier de nouvelles opportunités commerciales pour les produits locaux à haute valeur ajoutée.

Coordination et suivi

- Assurer un approvisionnement de la filière via des contrats proposés aux agriculteurs.
- Être le lien entre les équipes internes et les clients pour assurer un approvisionnement de qualité.
- Gérer le planning de livraison.

Vulgarisation et communication

- Participer à des réunions ou événements clients en soutien au développement global de CultivAé.
- Comprendre les grands principes agronomiques liés à la transition et être capable d'expliquer et de communiquer les fondements agronomiques et économiques à des personnes non liées directement à l'agriculture.

IV. Qualifications et compétences

- Formation en commerce, gestion ou agronomie (master préféré).
- Capacité à parler plusieurs langues : français, néerlandais, anglais.
- Expérience de minimum 3 à 5 ans en gestion commerciale, idéalement dans le secteur agricole ou agroalimentaire.
- Compétences en communication écrite et orale, avec la capacité de s'adresser à des publics diversifiés.
- Bonne maîtrise des outils informatiques (Excel, CRM).
- Sens de l'organisation et capacité à gérer plusieurs priorités.
- Excellentes compétences relationnelles et goût du travail en équipe.

Compétences Préférées

- Expérience préalable dans le secteur de l'agroalimentaire ou l'achat et vente de céréales, oléo-protéagineux et matières premières agricoles.

V. Ce que nous offrons

- Lieu de travail : Perwez – possibilité de télétravail.
- Contrat : temps plein, contrat à durée indéterminée (CDI).
- Date de début en fonction: dès que possible.
- Déplacements : des déplacements réguliers font partie de la fonction.
- Le salaire et les avantages sociaux seront fonction de l'expérience.

VI. Comment postuler

Pour postuler, veuillez soumettre votre CV ainsi qu'une lettre de motivation décrivant vos qualifications et votre intérêt pour le poste à Dominique André, Responsable RH, à l'adresse **d.andre@cultivae.be,** au plus tard pour le **15 mars 2025**.