

## Présentation de l'entreprise

Créée en 1997, Offre & Demande Agricole (ODA) est une société de conseil indépendante. Elle accompagne les professionnels des filières agricoles et agro-alimentaires dans la gestion du risque des prix des matières premières agricoles.

La société, depuis son origine, aide et accompagne les acteurs de toute la filière agricole dans la découverte des marchés et leur utilisation pour se protéger de cette volatilité croissante.

Aujourd'hui les besoins des clients et partenaires sont multiples :

- Compréhension des marchés et formation
- Outils d'aide à la décision
- Indépendance
- Performance
- Accès aux marchés
- Conseil en investissement

## Poste proposé : Formateur consultant

Placé(e) sous la responsabilité du Consultant Directeur des ventes ODA, le Formateur Consultant doit entretenir et développer son portefeuille de clients en animant des prestations de formation et de conseil auprès d'agriculteurs.

Il travaille en coordination avec les autres consultants de la région afin d'atteindre l'objectif annuel défini de portefeuille clients agriculteurs.

## Missions

1. Développer le portefeuille clients
  - Identifier, rencontrer et animer un réseau de partenaires et prescripteurs, avec l'appui des clients existants
  - Organiser des réunions de présentation de l'entreprise sur son secteur, seul ou avec un partenaire
  - Analyser le besoin client et y répondre efficacement en entrant en contact avec des agriculteurs clients potentiels par appel téléphonique ou en rendez-vous physique
  - Proposer, négocier et conclure la vente des prestations ODA
  - Mettre à jour le CRM
  - Proposer les services du groupe (gestion conseillée, ...)
  - Remonter les informations, attentes, remarques, critiques aux services concernés (analyse, marketing...)
  - Reporter les résultats de son activité à son responsable hiérarchique
2. Conseiller les agriculteurs pour optimiser leur commercialisation de matières premières par l'animation de clubs ou de prestations individuelles et développer ses compétences dans ce sens.

- Planifier et animer les réunions (présentielles ou webconférences) des clubs d'agriculteurs.
  - Faire un compte-rendu enregistré dans le CRM et le diffuser aux clients
  - Organiser des événements spéciaux 3 à 4 fois par an (visite de port, d'usine, intervention spécialistes...)
3. Animer des formations pour acquérir de nouveaux clients et faire progresser les clients actuels.
- Organiser les formations
  - Animer les formations
  - Assurer le suivi en collaboration régulière avec le service administratif
4. Piloter une mission transversale en matière d'analyse et de conseil en collaborant avec l'ensemble de l'équipe consultants.

## Compétences

### SAVOIRS :

- Connaître les marchés à terme et options (niveau expert)
- Connaître les techniques de communication et d'animation
- Connaître les techniques commerciales : la vente collective et individuelle face à face

### SAVOIR FAIRE :

- Travailler avec méthode
- Analyser et synthétiser l'information
- Travailler avec anticipation

### SAVOIR ÊTRE :

- Négocier
- Adapter son mode de communication aux interlocuteurs
- Être fédérateur

## Informations pratiques

Ce poste implique des déplacements réguliers sur tout le périmètre géographique géré par l'agence (ainsi que des déplacements dans les autres agences du groupe jusqu'à une fois par mois).

Type de contrat : CDI plein temps

Rémunération : salaire fixe + variable

Pour postuler : envoyer CV + lettre de motivation à [recrutement@oda-groupe.com](mailto:recrutement@oda-groupe.com)