

## **RESPONSABILE SVILUPPO COMMERCIALE (BUSINESS DEVELOPER)**

(Con contratto di lavoro francese a tempo indeterminato "CDI")

Quando: **a partire da settembre 2022**

Sede di lavoro: **Parigi**

### **Agriqo.it: il sito partner degli agricoltori italiani.**

Agriqo.it è stata fondata nel 2014 da tre giovani imprenditori con solide conoscenze nel settore agricolo. Ad oggi rappresenta il più grande e-commerce in Francia di forniture agricole per gli agricoltori professionisti (ricambi, sementi, fertilizzanti, protezione delle colture, mangimi e molto altro).

Il nostro obiettivo: offrire anche agli agricoltori italiani l'opportunità di guadagnare grazie al digitale e alla trasparenza dei prezzi.

### **Agriqo.it in sintesi:**

- 40 milioni di euro di fatturato nel 2020.
- 70.000 agricoltori nostri clienti, quasi 300.000 utilizzano la nostra piattaforma.
- Un team di 75 dipendenti che lavora a stretto contatto, all'insegna dello spirito di squadra e del raggiungimento degli obiettivi.
- Agriqo è stata nominata tra le società "FrenchTech120" nel 2021.
- Premi e riconoscimenti (Palma d'Oro dell'E-Commerce 2016, migliore sito di e-commerce FEVAD 2016, 5° posto nella classifica delle 500 aziende francesi in crescita. Champions 2020, 41° posto in Europa).
- Una forte cultura aziendale in cui l'umanità è al primo posto.

### **Lavorando a stretto contatto con i CEO di Agriqo.it, i tuoi compiti saranno:**

- Costruire la strategia per l'Italia (espandere la presenza del marchio Agriqo.it).
- Far conoscere il marchio Agriqo.it agli agricoltori italiani
- Fornire supporto ai category manager nell'approvvigionamento dei prodotti per il mercato italiano
- Acquisizione di potenziali partner commerciali e fornitori e gestione delle comunicazioni
- Fornire idee di marketing
- Costruire la conoscenza del mercato agricolo in Italia
- Sviluppare la strategia di comunicazione di Agriqo.it
- Gestire il portafoglio clienti
- Negoziare le tariffe di trasporto
- Analisi della concorrenza, dei bisogni dei clienti e del modello distributivo italiano
- Revisione dell'accuratezza tecnica dei contenuti, dei testi SEO e delle traduzioni
- Sviluppo delle gamme pertinenti (offerta specifica)

### **Requisiti:**

- Hai dimestichezza (anche limitata) con il settore agricolo italiano (vendite, acquisti), oppure hai una formazione in agronomia
- Sei di madrelingua italiana
- Parli inglese o francese
- Sai lavorare autonomamente, sei solution-oriented e ami contribuire con idee e suggerimenti
- Hai ottime capacità interpersonali e comunicative
- Hai skill di negoziazione e conoscenze commerciali

Se vuoi fare un'esperienza di lavoro all'estero in una dimensione lavorativa giovane e dinamica, scrivici a [assistenzaItalia@agrimonie.com](mailto:assistenzaItalia@agrimonie.com) mettendo in cc [jim.ramos@agrimonie.com](mailto:jim.ramos@agrimonie.com). Oggetto della mail: **Candidatura Business Developer Italia**. Ti ringraziamo per l'attenzione.