



Chef produit semences

Savoir prendre du recul !

Pour Jean-Marc, ce métier demande *"de la passion et de la patience !"*
Pour Patrice, *"Il faut avoir un bon aperçu de l'ensemble des métiers et être généraliste. Il faut aussi savoir imposer ses choix pour développer des gammes."*

Anticiper les besoins de l'utilisateur

"Nous devons identifier les besoins de l'utilisateur, en tenant compte des contextes environnementaux et économiques, tout en sachant que la sélection de la semence que nous proposons aujourd'hui a commencé il y a 15 ans ! Cela demande en permanence beaucoup d'anticipation", explique Jean-Marc.

Une interface entre la recherche et le commerce

"J'occupe un poste transversal m'amenant à gérer aussi bien de l'approvisionnement, du commercial, du marketing ou des ressources humaines", explique Mathilde.
Patrice confirme : *"C'est une fonction très intéressante, à l'interface entre la recherche et le service commercial. Il faut comprendre les besoins du marché et les remonter aux sélectionneurs."*

Missions / Responsabilités

Contribuer à la connaissance des produits

- Contribuer à la connaissance technique des produits et participer à l'élaboration du plan marketing annuel.
- Suivre les essais, réaliser des synthèses et des analyses, élaborer des dossiers de présentation des produits.
- Participer à la stratégie de mise en marché.
- Participer à la déclinaison de la stratégie sur certains marchés, aider à l'identification des outils marketing puis réaliser leur mise en place.
- Création et lancement de concepts innovants répondant à une demande du marché ou à une évolution du matériel génétique.
- Analyser les résultats des actions.
- Réaliser les mises à jour nécessaires des outils existants ; gérer les évolutions à apporter au site internet.
- Apporter un support technique à l'équipe de vente auprès des clients et des prescripteurs régionaux.
- Assurer une veille concurrentielle sur les produits, mais aussi documentaire et réglementaire.

Etre un relais identifié

- A travers la prise en charge autonome de certains projets, apporter un soutien efficace à l'équipe.
- Etre une interface identifiée en interne pour le suivi de certains dossiers (suivi des réclamations et litiges, appui terrain...).

Compétences requises

Générales

- Capacité d'analyse et de synthèse
- Capacité à travailler en équipe
- Ouverture d'esprit
- Disponibilité

Techniques

- Connaissances agronomiques, statistiques
- Maîtrise des outils informatiques
- Maîtrise de l'anglais
- La connaissance du secteur des semences est un plus

Particularités

- Déplacements nationaux voire internationaux

Niveau hiérarchique

- Rattaché à la direction commerciale et/ou marketing

Formation

- Ingénieur Agri/Agro, MASTER Production Végétale ou équivalent
- École de commerce (expérience en agriculture requise)

Expérience précédente

- Première expérience dans les postes développement marketing ou vente dans l'agrofourriture
- Première expérience commerciale/terrain dans le secteur

Evolution de carrière

- Chef produit sur d'autres espèces ou dans d'autres sociétés plus importantes
- Responsable commercial
- Responsable marketing