



Aptimiz est l'entreprise de l'AgTech qui réinvente le pilotage des entreprises agricoles en incluant le temps de travail pour allier performance et bien-être dans les exploitations. Nous avons développé la première application d'analyse et d'optimisation du temps de travail en agriculture et des solutions d'aide à la décision (OAD) destinées aux exploitants agricoles.

Notre objectif est de permettre aux agriculteurs de maîtriser leur temps de travail, de gérer le suivi des chantiers et de s'adapter aux différentes transitions auxquelles l'agriculture est confrontée.

Afin de renforcer le déploiement de notre outil sur le terrain et d'être au plus près des demandes de nos clients, nous recherchons un **e chargé.e de développement commercial**.

Vos missions

Dans l'esprit d'une relation B2B vous aurez à cœur de :

- Développer et entretenir un portefeuille clients des acteurs de votre région.
- Être force de propositions pour faire évoluer l'outil en fonction des retours clients.
- Organiser des événements et des formations pour vos clients et leurs partenaires.
- Être impliqué.e dans la construction des projets de l'équipe Aptimiz.

Profil recherché

Vous aimez le contact terrain, vous êtes à l'écoute et vous avez à cœur de répondre aux besoins de vos clients, vous avez le goût du challenge et l'envie de faire progresser l'agriculture.

Vous avez une formation commerciale ou agricole et une bonne connaissance du monde agricole.

Vous êtes à l'aise dans les environnements techniques et numériques. Pragmatique, autonome et rigoureux.se, vous contribuez au développement d'Aptimiz.

Votre futur équipe et vos conditions de travail

Vous intégrez une entreprise à taille humaine avec une équipe jeune et dynamique. Poste basé à Angers avec des déplacements sur votre secteur.

Une période d'apprentissage et d'accompagnement vous permettra d'accéder à la culture et aux outils d'Aptimiz.

Processus de recrutement :

Vous nous envoyez votre CV à l'adresse a.sachot@aptimiz.com