

TECHNICO-COMMERCIAL H/F

Agence Normandie - Ile de France - Eure et Loir / CDI / Bureau de SEES (61)

📍 A propos de nous ...

Leader national dans la production et la mobilisation de ressources forestières, au service de nos adhérents, pour le développement de la filière, avec :

 43 200
Adhérents

189 M€
de chiffre d'affaires

 6
Nouveaux adhérents
par jour

 550
Documents de gestion
durable agréés
dans l'année

 Représentant
1 million
d'hectares de forêt

 15 000
Chantiers par an



5 minutes pour nous connaître

🎯 VOTRE DEFI

Rattaché au directeur d'agence, et en **étroite collaboration avec l'ensemble des collaborateurs** de l'agence, vous êtes **responsable du développement de l'activité commerciale** sur le secteur **Basse Normandie**.

Votre rôle consistera à la **gestion des propriétés boisées de nos adhérents**.

Vous aurez pour objectif de fidéliser et de développer le nombre d'adhérents ainsi que de définir les opérations de gestion (contrat d'achat de bois dans le cadre des coupes, devis de reboisement, entretien, marquage...).

Vous êtes en charge d'un **budget annuel** élaboré en collaboration avec le directeur d'agence.

Vous êtes appuyé par une équipe pluridisciplinaire (sylviculture, vente de bois, conseil), le poste peut se développer en fonction des résultats.

🔍 VOUS VOUS RECONNAISSEZ

- Niveau BTS gestion forestière ou expérience similaire
- Capacité à négocier et à communiquer
- Goût des contacts humains
- Forte implication, sens des responsabilités
- Expérience professionnelle souhaitée

Poste basé à : **Sées (61)**

A pourvoir dès que possible

Salaire : selon expérience et en conformité avec la valeur du point applicable à cette catégorie

✉ POSTULEZ

En envoyant votre **CV et lettre de motivation** par email : recrutement@alliancefb.fr
ou par courrier : **ALLIANCE FORETS BOIS - Service DRH - 80 Route d'Arcachon - PIERROTON - CS 80416 - 33612 CESTAS Cedex**

Date limite de réception :

Retrouvez nous sur :

facebook

LinkedIn