

## CDI - Responsable Commercial(e)

**Siga s'est donné pour mission d'améliorer la qualité des produits alimentaires vendus en grande distribution pour permettre au plus grand nombre d'accéder à une alimentation de qualité.**

Deux ans de travaux et l'expertise de son comité scientifique ont permis à Siga de développer la première classification alimentaire axée sur la transformation des ingrédients, utilisable par les acteurs de la filière agroalimentaire.

Le principe de transformation en nutrition s'affirme comme le nouveau paradigme face à la vision réductionniste actuelle. Siga sert avant tout d'indicateur scientifique commun aux industriels et distributeurs comme Franprix, pour mener des actions concrètes de sélection, de (re)formulation et de promotion de l'offre alimentaire qualitative souhaitée pour les consommateurs.

### Siga c'est :

- Une démarche pragmatique, évolutive et bienveillante.
- Une jeune entreprise innovante et en forte croissance.
- Une équipe pluri-culturelle composée de profils scientifiques et commerciaux.

### Le profil recherché

Nous sommes à la recherche d'un Responsable Commercial(e) souhaitant rejoindre le premier cercle d'une start-up en forte croissance. Le(la) candidat(e) devra idéalement :

- Etre diplômé d'une école de commerce ou d'ingénieur ou équivalent.
- Avoir au moins 3 ans d'expérience en gestion de grands comptes BtoB
- Disposer d'une première expérience dans la filière de l'agroalimentaire (souhaité)
- Maîtriser le français et l'anglais (une 3ème langue est un plus)
- Posséder un esprit curieux et proactif dans un contexte de forte croissance
- Avoir une grande aisance relationnelle et d'excellentes capacités de communication
- Être prêt à effectuer des déplacements réguliers en France et en Europe

### Les Missions

Rattaché(e) au Président de l'entreprise, le(la) Responsable Commercial(e) devra notamment :

- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Développer le pipeline commercial en démarchant de nouveaux prospects
- Proposer des approches innovantes pour aborder les comptes ciblés
- Identifier les décideurs et jeter les bases d'une relation solide et durable
- Élaborer divers documents commerciaux (présentations, études de cas, devis, etc.)
- Gérer, suivre et rapporter les activités de vente et les résultats

**Intéressé(e) ? Tu peux nous envoyer ton C.V. et tes motivations à [contact@siga.care](mailto:contact@siga.care)**