

The power of connected minds

BASF
We create chemistry



Crop Advisor

Nous sommes le leader mondial de l'industrie chimique parce que nous offrons des solutions intelligentes à nos clients tout en opérant en accord avec les principes du développement durable. A ce titre, nous mettons en relation des personnes ayant des compétences et profils variés à travers le monde. Un grand nombre de possibilités vous est proposé. Chez nous, vos compétences comptent autant que votre personnalité sans que nous prenions en compte le sexe, l'âge, la nationalité, l'identité sexuelle, le handicap ou les convictions personnelles. C'est en saisissant les opportunités que l'on construit sa carrière, chez BASF !

La division Crop Protection de BASF, leader mondial de la chimie, dispose d'une large gamme de produits de protection des plantes utilisés dans l'agriculture, l'horticulture et l'arboriculture fruitière.

Missions principales

En tant que Crop Advisor, vous êtes responsable de la promotion, de la vente et du suivi de l'utilisation des produits de protection des plantes de la gamme BASF auprès des distributeurs, des officiels et utilisateurs finaux en Wallonie et au Luxembourg.

- o Pour cela, vous maîtrisez techniquement la gamme BASF et connaissez les produits concurrents, ainsi que l'actualité du secteur et des clients.
- o De plus, vous assurez le référencement des produits chez les clients cibles en fonction de la stratégie définie.
- o Vous rédigez les bulletins d'information technique en saison et apportez les conseils techniques sur l'utilisation des produits BASF.
- o Vous organisez les visites des champs d'essais en collaboration avec les autres Crop Advisors.
- o Finalement, vous construisez le plan marketing client en relation avec l'Account Manager et le Sales Manager.

Profil recherché

- o Vous êtes titulaire d'un diplôme d'ingénieur agronome, bio-ingénieur ou équivalent.
- o Vous avez des connaissances du milieu agricole et des produits phytosanitaires.
- o Vous disposez de compétences en techniques de ventes et négociation et des capacités à gérer les priorités.
- o Enthousiaste, orienté client, autonome et doté d'un bon esprit d'équipe, vous êtes bien organisé dans votre travail.
- o Vous êtes un bon communicateur tant à l'oral qu'à l'écrit.
- o Vous maîtrisez la suite Office (Excel, Powerpoint et Word).
- o Vous parlez couramment le français et avez une bonne connaissance de l'anglais. La connaissance du néerlandais est un atout.

Domaine d'activité:

Ventes

Localisation:

BASF Belgium Coordination Center
Comm.V., Waterloo

Temps de travail:

Temps plein

Type de contrat:

Contrat à durée indéterminée

Code de référence:

FR56327750_UNI_1

Vous pouvez postuler en ligne sur

www.basf.be/carrieres

Pour plus d'informations:

Tél.: 00800 33 0000 33
+32 (0)2 373 2222

E-Mail: jobs@basf.com

o Une première expérience professionnelle n'est pas requise.

Nous offrons

Un univers passionnant et exigeant. BASF vous permet de développer votre potentiel au sein d'une équipe engagée et compétente.

De nombreuses perspectives de carrière dans un Groupe international.

Contrat d'intérim de plusieurs mois pouvant déboucher sur un CDI.

Rejoignez la meilleure équipe et faites partie de notre réseau mondial de plus de 110 000 collaborateurs. Voulez-vous en savoir plus? N'hésitez pas à échanger avec nos collaborateurs sur notre chat online
<http://www.on.basf.com/ConnectedMinds>