

À propos de Nofence

Nofence a créé la première solution de clôture virtuelle au monde pour les animaux d'élevage. Fondée en Norvège, notre entreprise d'agtech est aujourd'hui présente en Europe et aux États-Unis. D'une idée pionnière, nous sommes devenus une véritable plateforme de pilotage d'élevage de précision. À ce jour, nous avons vendu plus de 200 000 colliers et enregistré des données sur plus de 20 millions de jours de pâturage. Nous avons pour mission de rendre le pâturage radicalement plus simple et plus durable pour les éleveurs du monde entier, et nous grandissons vite. La France est l'un des plus grands marchés de l'élevage en Europe, et tout reste à y faire pour nous. C'est là que vous entrez en jeu.

Le poste

Ce poste consiste à ouvrir et développer le marché français pour Nofence. Vous serez la première personne à représenter Nofence sur le terrain en France, et vous aurez l'entière responsabilité de la performance du marché : établir notre présence juridique et opérationnelle, définir la stratégie de commercialisation et constituer de A à Z l'équipe locale de vente et de réussite client.

Ce projet ne reposera pas sur vos épaules uniquement. Vous travaillerez en étroite collaboration avec la directrice commerciale, le responsable régional Europe du Sud et l'ensemble de l'équipe commerciale européenne. Mais sur le terrain en France, c'est vous qui faites avancer les choses. Vous allierez vision stratégique et action concrète : à notre échelle, cela veut dire conclure des ventes et recruter l'équipe vous-même, et pas seulement fixer le cap à distance.

Vos responsabilités

- Établir la présence juridique et opérationnelle de Nofence en France, y compris les premiers contacts avec les administrations et organismes agricoles concernés
- Définir et mettre en œuvre la stratégie de commercialisation en France
- Piloter le compte de résultat (P&L) du pays, les prévisions de ventes, le budget et la planification des ressources
- Planifier et mener les actions marketing et gérer leur budget, en étroite collaboration avec l'équipe marketing de Nofence
- Recruter, constituer et encadrer une équipe locale de vente et de support client
- Piloter l'ensemble du processus de vente, des demandes entrantes à la prospection active
- Développer un réseau de distributeurs et de revendeurs, et nouer des relations avec les grandes exploitations et les coopératives
- Gérer les relations avec les organismes agricoles, les dispositifs d'aides et les organisations professionnelles agricoles
- Représenter Nofence lors des salons et événements professionnels partout en France
- Faire remonter les retours du terrain pour nourrir la planification produit et commerciale de Nofence, et partager les bonnes pratiques avec les autres marchés

Profil recherché

- Au moins 7 ans d'expérience commerciale en B2B, idéalement dans l'agtech ou le machinisme agricole



- Une expérience dans un environnement en forte croissance ou en start-up, idéalement en ayant lancé une activité en partant de zéro
- Une expérience confirmée en management d'équipe et en gestion d'un P&L
- De solides capacités d'analyse, alliées à un vrai sens de l'exécution
- Français natif ou bilingue, anglais courant obligatoire (notre langue de travail en interne)
- Un esprit entrepreneurial et autonome, avec de la motivation, de la curiosité et l'envie de tout mettre en œuvre pour lancer un nouveau marché
- L'envie de bâtir un marché de zéro, dans un cadre encore peu structuré
- Une disponibilité pour des déplacements fréquents en France

Pourquoi rejoindre Nofence

Vous construirez l'activité de Nofence en France de A à Z, avec une influence directe sur la stratégie et le soutien concret d'une équipe internationale portée par sa mission. Vous verrez vite l'impact de vos décisions : des ventes conclues, des éleveurs équipés et une équipe que vous aurez vous-même constituée. Et vous aurez de réelles perspectives d'évolution à mesure que Nofence se développe en Europe du Sud.

Postuler

Envie de changer de pâturage ?

Nous étudions les candidatures au fur et à mesure. Pour toute question sur Nofence ou sur votre candidature, contactez notre équipe commerciale à sales.es@nofence.no.