



(Zie hieronder voor het Nederlands)

Offre d'emploi – Responsable Développement et Réseau

L'asbl Farming for Climate, fondée en 2019, a pour objectif d'accélérer la transition agroécologique en permettant le soutien et le financement de projets de transition d'agriculteurs par des entreprises soucieuses d'avoir une contribution positive, locale et visible sur l'environnement.

Farming for Climate entend ainsi, en construisant des ponts entre le monde agricole et celui de l'entreprise, jouer un rôle clé dans la préservation et la stimulation de la biodiversité, dans l'amélioration de la qualité des sols, dans la limitation du réchauffement climatique et dans la production locale d'aliments sains, bons pour les consommateurs et l'environnement.

Notre ambition d'ici 2030 est de soutenir activement la transition de 1.000 « agriculteurs pour le climat », grâce à l'aide d'entreprises actives en Belgique, de tout secteur et de toute taille. Cette transition permettra, entre autres, de séquestrer progressivement plus de 300.000 tonnes de carbone dans les terres agricoles chaque année et de restaurer la biodiversité à grande échelle, en créant des solutions agricoles respectueuses de la planète et des filières agroécologiques locales.

Compte tenu de la croissance du nombre de projets de transition et du plan de développement de l'ASBL, Farming for Climate souhaite renforcer son équipe avec un/une :

Responsable « Développement et Réseau »

Apportant une contribution directe au développement de Farming for Climate, le/la « responsable développement et réseau » travaillera en lien fort avec Johan, le Coordinateur de l'ASBL, et avec le support et le coaching de ses membres actifs. Il se comportera comme un véritable entrepreneur et travaillera avec les membres de l'équipe, ainsi que nos différents réseaux et partenaires, à la prospection et au démarchage de nouvelles entreprises soutenantes. Son carnet d'adresse permettra d'introduire l'ASBL auprès de nouvelles entreprises. Sa mission s'articulera autour des axes suivants :

- Elaboration et mise en œuvre de la stratégie de prospection de l'ASBL :
 - Cibler des entreprises pertinentes et comprendre leurs besoins et stratégies CSR
 - Organiser des campagnes de vente visant des segments de prospects spécifiques, en Flandre et en Wallonie
- Coordination avec l'agence de lead generation
 - Organiser les inputs/outputs nécessaires avec le reste de l'équipe
 - Assurer le suivi du planning établi et améliorer continuellement le processus
 - Coordonner en interne les opportunités créées par l'agence et nos actions de vente
- Suivi du processus de vente
 - Aider l'équipe dans le processus de vente en monitorant et priorisant le suivi des prospects
 - Assurer un processus de qualification et de closing des prospects efficaces
 - Soutenir l'organisation des pitches par l'équipe et assurer soi-même des présentations en entreprise
 - Mettre en place des indicateurs pertinents permettant de mesurer la performance de la stratégie de prospection et en effectuer un reporting régulier
 - Participer et développer l'account management des clients existants



- Mise en œuvre d'un outil CRM efficace de suivi de prospects et clients
- Organisation des événements et activités de vente (en collaboration avec l'équipe)
 - Coorganiser des visites de fermes pour les entreprises
 - Préparer des webinars sur l'agroécologie pour les entreprises
 - Proposer des lunchs régénératifs et autres actions pertinentes
- Participations à des événements de networking relevant pour établir de nouveaux contacts
- Contribution à la communication commerciale de l'ASBL
 - Description, diffusion et publication des projets des entreprises partenaires
 - Réalisation de posts réguliers concernant les projets initiés, sur les différents réseaux sociaux et le site web.
 - Contribution aux initiatives d'information de l'ASBL (newsletter, ...)

Le candidat idéal aura le profil suivant :

- Expérience pertinente dans une fonction commerciale ou de business development, idéalement dans une association active en matière sociétale
- Formation pertinente de niveau études supérieures ou équivalence par expérience
- Sens commercial et de la négociation. Aisance et envie de créer des liens, notamment dans le milieu corporate
- Motivation et enthousiasme pour relever les défis environnementaux et alimentaires
- Intérêt pour les enjeux du milieu agricole et les enjeux de responsabilité sociale des entreprises
- Autonomie, esprit d'initiative, esprit d'équipe
- Capacité à communiquer, motiver et convaincre
- Organisation, aisance à travailler au profit d'un projet en construction
- Altruisme et idéalisme, goût pour les relations humaines et la communication
- Souplesse et flexibilité en matière d'horaires (certaines réunions d'équipe en soirée) et de déplacements (déplacements en Belgique)
- Bilinguisme FR/NL. La connaissance de l'anglais est un plus

Farming for Climate offre :

- Des missions passionnantes et très concrètes, avec une contribution directe à l'amélioration de l'environnement, à la résilience alimentaire en Belgique et à la reconnexion des entreprises et des citoyens avec le monde agricole
- L'opportunité de marquer l'organisation de son empreinte
- Un travail dans une équipe pluridisciplinaire, positive, passionnée et engagée
- Un travail en freelance 2 à 3 jours par semaine, avec une combinaison de travail au bureau de Louvain-la-Neuve, de télétravail et de déplacements dans les entreprises
- Une garantie de mission en 2024 et à plus long terme si concluant (tarif par jour équivalent au reste de l'équipe + frais de déplacements)

Intéressé(e) ? N'hésitez pas à nous contacter et envoyer votre cv à info@farmingforclimate.org avant le 8 février 2024. Nous nous tenons à votre disposition également sur cette adresse pour répondre à toutes vos questions.



(Voir ci-dessus pour le français)

Vacature – Verantwoordelijke Business Development

Farming for Climate VZW, opgericht in 2019, wil de agro-ecologische transitie versnellen door transitieprojecten van boeren te laten ondersteunen en financieren via bedrijven die een positieve, lokale en zichtbare bijdrage willen leveren aan het milieu. Door bruggen te slaan tussen de landbouw en de bedrijfswereld wil Farming for Climate een sleutelrol spelen in het stimuleren van de biodiversiteit, de verbetering van de bodemkwaliteit, de beperking van de opwarming van de aarde en de productie van gezond lokaal voedsel dat goed is voor consument en milieu.

Onze ambitie is om tegen 2030 de overgang van 1.000 "klimaatlandbouwers" actief te ondersteunen, met de hulp van bedrijven uit diverse sectoren en van diverse grootte die in België actief zijn. Deze transitie zal het onder andere mogelijk maken om jaar na jaar meer dan 300.000 ton koolstof vast te leggen in landbouwgrond, de biodiversiteit op grote schaal te herstellen, landbouwoplossingen te ontwikkelen die de planeet respecteren en lokale agro-ecologische ketens te ontplooiën.

Gezien de groei van het aantal overgangprojecten en het ontwikkelingsplan van de VZW, wenst Farming for Climate haar team te versterken met een:

Verantwoordelijke Business Development

De "Business Development Manager" levert een directe bijdrage aan de ontwikkeling van Farming for Climate en werkt nauw samen met Johan, de coördinator van de vzw, en met de steun en coaching van haar actieve leden. Hij/zij gedraagt zich als een echte ondernemer en werkt samen met de leden van het team en onze verschillende partners aan de werving van nieuwe ondersteunende bedrijven. Zijn/haar adresboek maakt het mogelijk om de vzw bij nieuwe bedrijven te introduceren. De missie richt zich op de volgende aspecten:

- Ontwikkeling en implementatie van de wervingsstrategie van bedrijven:
 - Relevante bedrijven benaderen en inzicht krijgen in hun behoeften en strategieën op gebied van MVO
 - Verkoopcampagnes organiseren gericht op specifieke prospectiesegmenten in Vlaanderen en Wallonië
- Coördinatie met het leadgeneratie-agentschap:
 - De nodige inputs/outputs verzorgen met de rest van het team
 - De planning bewaken en het proces voortdurend verbeteren
 - De prospectieopportunities gegenereerd door het agentschap en de verkoopacties intern coördineren
- Het verkoopproces opvolgen
 - Het team bijstaan in het verkoopproces door de follow-up van potentiële klanten te bewaken en te prioriteren
 - Zorgen voor een efficiënt proces voor het kwalificeren en afhandelen van leads
 - Ondersteunen van de organisatie van pitches door het team en het zelf geven van bedrijfspresentaties
 - Relevante indicatoren opstellen om het succes van de prospectiestrategie te meten en te rapporteren



- Deelnemen aan en ontwikkelen van het accountbeheer voor bestaande klanten
- Implementatie van een effectief CRM-tool voor het opvolgen van leads en klanten
- Organiseren van verkoophevenementen en -activiteiten (in samenwerking met het team)
 - Mede organiseren van boerderijbezoeken voor bedrijven
 - Webinars over agro-ecologie voorbereiden voor bedrijven
 - Regeneratieve lunches en andere relevante activiteiten voorstellen
- Bijwonen van belangrijke relevante netwerkevenementen om nieuwe contacten te leggen
- Bijdragen aan de commerciële communicatie van de VZW
 - Beschrijving, verspreiding en publicatie van projecten van partnerbedrijven
 - Regelmatig berichten plaatsen over de lopende projecten op de verschillende sociale netwerken en de website
 - Bijdragen aan de informatie-initiatieven van de VZW (nieuwsbrief, enz.)

Profiel van de ideale kandidaat:

- Relevante ervaring in een commerciële of bedrijfsontwikkelingsfunctie, idealiter in een vereniging die maatschappelijk actief is
- Relevante opleiding op niveau van hoger onderwijs, of gelijkwaardig door ervaring
- Commerciële en onderhandelingsvaardigheden. Het vermogen en de wens om relaties op te bouwen, met name in een zakelijke omgeving
- Motivatie en enthousiasme voor problematieken op het gebied van milieu en voeding
- Interesse in de uitdagingen verbonden aan landbouw en maatschappelijk verantwoord ondernemen
- Autonomie, zin voor initiatief, teamspirit
- Vermogen om te communiceren, motiveren en overtuigen
- Georganiseerd en schrikt niet weg van het werken aan een project in opbouw
- Altruïsme en idealisme, een voorliefde voor menselijke relaties
- Flexibiliteit wat betreft werktijden (sommige teamvergaderingen 's avonds) en verplaatsingen (in België)
- Tweektalig FR/NL. Kennis van het Engels is een pluspunt

Farming for Climate biedt:

- Spannende en zeer concrete missies, met een directe bijdrage tot de milieukwestie, de voedselzekerheid in België en het opnieuw verbinden van de bevolking en de bedrijven met de landbouwwereld
- De kans om je stempel op de organisatie te drukken
- Een plek in een positief, gepassioneerd en toegewijd multidisciplinair team
- Freelance werk 2 tot 3 dagen per week, met een combinatie van werken in het kantoor in Louvain-la-Neuve, telewerken en verplaatsingen naar bedrijven.
- Een gegarandeerde opdracht in 2024 en verder indien succesvol (dagtarief gelijk aan de rest van het team + reisonkosten)

Ben je geïnteresseerd? Neem dan contact met ons op en stuur je CV vóór 8 februari 2024 naar info@farmingforclimate.org. We beantwoorden ook graag al je vragen op dit adres.