

Offre de Contrat à Durée Indéterminée Poste de Responsable commercial

Néosylva

20 mai 2026

Présentation de Néosylva

Néosylva est une société dont l'objectif est de faire de la forêt française et de la filière forêt-bois un levier de développement durable des territoires.

L'entreprise propose un modèle de gestion et d'investissement innovant, destiné à accompagner les propriétaires forestiers dans le renouvellement de parcelles en impasse de gestion sylvicole, tout en renforçant les liens entre les différents acteurs de la filière forêt-bois.

Néosylva met en place avec les propriétaires forestiers des contrats de gestion à très long terme. Dans ce cadre, l'entreprise investit aux côtés des propriétaires pour financer les travaux forestiers nécessaires, notamment les travaux de reboisement, d'entretien et de suivi sylvicole. Néosylva assure ensuite la gestion des parcelles sur le temps long et se rémunère, avec le propriétaire ou ses descendants, sur les recettes futures générées par la forêt. Pour conduire ses activités, Néosylva s'appuie sur les professionnels de la filière.

Contexte de création du poste

Depuis sa création en 2018, Néosylva s'est développée à partir de son siège situé à Nantes et a progressivement étendu ses activités sur l'ensemble du territoire métropolitain. En 2025, la société a atteint le cap des 3 000 hectares de forêt sous gestion. Elle poursuit désormais son développement avec un objectif de 10 000 hectares sous gestion à horizon 2030.

Dans cette dynamique, Néosylva souhaite continuer à prendre de nouvelles surfaces forestières en gestion, mais également structurer et développer de nouvelles offres de services, en cohérence avec son positionnement historique : investissement forestier de long terme, gestion durable, production de bois d'œuvre, valorisation des services écosystémiques et contribution aux enjeux de transition environnementale.

Plusieurs actions commerciales ont déjà été engagées ces dernières années, notamment autour du carbone, du mécénat environnemental, de la biodiversité et de la revégétalisation. L'objectif est désormais de consolider ces démarches, de les structurer commercialement et d'en accélérer le développement par la création d'un poste de Responsable commercial.

Missions du poste

Rattaché(e) hiérarchiquement au Directeur de Néosylva, Jean-Guérolé Cornet, vous rendez compte régulièrement de vos actions et de vos résultats.

En tant que Responsable commercial, vous travaillez en lien étroit avec l'équipe du siège et les Responsables Forêt présents sur le terrain. Votre mission principale consiste à développer les offres de services de Néosylva auprès d'acteurs économiques susceptibles de s'engager dans des projets forestiers à forte valeur environnementale.

Vos missions porteront notamment sur les axes suivants.

1. Développement commercial des crédits carbone

Néosylva dispose déjà de relations contractuelles avec plusieurs clients engagés dans le financement de projets forestiers labellisés bas-carbone.

Vous aurez pour mission de :

- reprendre et animer la relation commerciale avec certains clients historiques ;
- identifier de nouveaux clients potentiels ;
- présenter l'offre carbone de Néosylva de manière claire, rigoureuse et adaptée aux attentes des entreprises.

2. Développement du mécénat environnemental et biodiversité

Vous développerez le portefeuille de mécènes environnementaux susceptibles de contribuer au financement de projets forestiers portés par Néosylva.

Vous aurez notamment pour rôle de :

- identifier des entreprises intéressées par le financement d'actions environnementales concrètes ;
- valoriser les bénéfices environnementaux associés aux projets forestiers : biodiversité, restauration d'écosystèmes, adaptation au changement climatique, préservation des sols et de l'eau ;
- construire des propositions adaptées aux attentes des entreprises mécènes ;
- contribuer à la mise en récit et à la valorisation des projets auprès des partenaires.

3. Développement d'une offre de revégétalisation

À la suite d'une première expérience réussie d'accompagnement d'une entreprise dans la revégétalisation de terrains inutilisés, vous contribuerez au développement d'une offre dédiée.

Votre rôle consistera à :

- analyser les besoins potentiels d'entreprises disposant de fonciers à revaloriser ;
- qualifier les opportunités commerciales ;
- construire, avec l'équipe technique, des propositions adaptées aux sites et aux objectifs des clients ;
- participer au déploiement progressif de cette nouvelle offre.

4. Appui commercial aux Responsables Forêt

Sans intervenir dans la gestion quotidienne des projets forestiers, vous pourrez apporter un appui ponctuel aux Responsables Forêt lorsque les situations présentent un enjeu commercial ou partenarial particulier.

Cet appui pourra notamment concerner :

- la préparation de rendez-vous avec des propriétaires ou partenaires ;
- la valorisation économique et environnementale de certains projets ;
- l'identification d'opportunités de financement ;
- la mise en relation avec des acteurs économiques ou institutionnels.

Profil recherché

Formation et expérience

- Minimum 5 ans d'expérience professionnelle.
- Expérience significative en développement commercial, prospection, gestion de portefeuille clients ou développement de partenariats.
- Formation de niveau Bac +2 minimum, ou expérience professionnelle équivalente en lien avec les missions du poste.
- Une connaissance d'un ou plusieurs des secteurs suivants serait appréciée : construction, BTP, carrières, industrie, agriculture, bois, forêt, énergie, environnement ou RSE.

Compétences commerciales

- Capacité à identifier, qualifier et développer de nouvelles opportunités commerciales.
- Maîtrise des démarches de prospection : identification de cibles, prise de contact, relance, suivi et transformation.
- Capacité à comprendre les besoins d'un client et à formuler une proposition de service adaptée.
- Aptitude à construire une relation commerciale de long terme.
- Aptitude à structurer un portefeuille de prospects et de clients, à suivre les actions engagées et à rendre compte de l'avancement commercial.

Connaissance des secteurs économiques et environnementaux

- Bonne compréhension des enjeux de transition environnementale des entreprises : carbone, biodiversité, foncier, RSE, ancrage territorial, contribution environnementale.
- Intérêt pour les enjeux de la forêt française, de la filière forêt-bois et de la gestion durable des ressources naturelles.
- Une connaissance des mécanismes de compensation carbone, du Label Bas-Carbone, du mécénat environnemental ou des démarches RSE serait un atout.

Compétences relationnelles

- Excellente qualité relationnelle.
- Aisance dans les échanges avec des interlocuteurs très différents : entreprises, propriétaires forestiers, professionnels de la filière, partenaires techniques et institutionnels.
- Capacité d'écoute et de reformulation.

- Aptitude à créer un climat de confiance et à représenter Néosylva avec professionnalisme.
- Capacité à travailler en lien étroit avec une équipe technique.

Compétences d'analyse et de synthèse, autonomie

- Capacité à comprendre rapidement les enjeux d'un projet, d'un client ou d'un territoire.
- Bonne capacité rédactionnelle pour préparer des supports commerciaux, notes de synthèse, comptes rendus ou propositions. Rigueur dans le suivi des dossiers, des engagements pris et des échéances. Forte autonomie dans l'organisation du travail.
- Capacité à prendre des initiatives et à structurer une démarche commerciale dans un poste en création.
- Goût pour le terrain et disponibilité pour des déplacements réguliers.

Prérequis

- Permis B indispensable.
- Mobilité à prévoir sur le territoire métropolitain.
- Maîtrise des outils bureautiques courants.
- Une première expérience dans une fonction commerciale BtoB, partenariale ou de développement territorial est fortement souhaitée.

En résumé, nous recherchons une personne capable de conjuguer :

- une vraie culture commerciale ;
- une bonne compréhension des enjeux économiques des entreprises ;
- un intérêt sincère pour les sujets forestiers et environnementaux ;
- une capacité à représenter Néosylva auprès d'interlocuteurs exigeants ;
- de la rigueur, de l'autonomie et un bon sens de l'organisation ;
- une capacité à travailler avec une équipe technique et à valoriser son expertise auprès de clients ou partenaires.

Conditions du poste

- **Type de contrat** : CDI, avec une période d'essai de quatre mois renouvelable une fois.
- **Localisation** : poste basé au siège de Néosylva à Nantes.
- **Rémunération** : selon expérience, niveau Ingénieur Cadre conformément à la convention collective Syntec.
- **Équipements** : ordinateur portable et téléphone portable.
- **Autres** : mutuel prise en charge par la société, ticket restaurant, dispositif d'intéressement collectif
- **Prise de poste souhaitée** : septembre-octobre 2026.

Candidature

Les candidat(e)s intéressé(e)s sont invité(e)s à envoyer leur CV et une lettre de motivation à l'adresse suivante : contact@neosylva.fr

Merci d'indiquer en objet du mail :

Candidature – Responsable commercial Néosylva. Date limite de candidature : 30 juin 2026.

