

OFFRE D'EMPLOI

COMMERCIAL

Dans le cadre de son évolution, une entreprise spécialisée dans le domaine de la valorisation de co-produits de volailles auprès d'une clientèle d'industriels alimentaires, recrute un(e) Commercial(e) pour développer les ventes sur le marché national.

Le poste est à pourvoir dans le cadre d'une embauche en Contrat à Durée Indéterminée (base 35h).

MISSIONS

Rattaché à la Direction Commerciale de l'entreprise, vous participez, dans le cadre d'objectifs fixés par l'entreprise, à la stratégie commerciale afin d'en développer les ventes, sur le marché national.

Vous assurez les missions suivantes :

- Organiser la prospection
- Assurer la prospection des nouveaux clients
- Développer un portefeuille clients
- Assurer la promotion de la ligne de produits ciblés auprès des clients potentiels
- Rencontrer les clients
- Réaliser des propositions commerciales (négociation commerciale)
- Assurer la prise de commandes clients
- Assurer le développement de l'image de l'entreprise
- Participer à des salons
- Travailler en étroite collaboration avec le pôle commercial de l'entreprise
- Echanger avec les différents intervenants au sein de l'entreprise

ACTIVITES

- **Mettre en œuvre la politique commerciale définie par le Comité de Direction**

- Participer à la mise en œuvre de la stratégie commerciale (liste prospects, définition des objectifs)
- Communiquer sur l'offre produit cible
- Développer une relation de confiance avec l'ensemble des interlocuteurs

- **Prospection commerciale et Vente**

- Assurer la prospection du périmètre commercial (produit, prospects, zone géographique) avec différents moyens (téléphone, déplacement terrain, réseau, salon...)
- Assurer la promotion de l'offre produit : argumentaire et explications, règlementation auprès du client
- Réaliser des propositions commerciales et la négociation
- Conclure les ventes dans un climat de confiance
- Assurer la prise de commandes

- **Fidéliser le portefeuille clients**

- Assurer un suivi commercial de qualité (satisfaction client...)
- Assurer le suivi des règlements clients

- **Veille commerciale**

- Maintenir auprès de la clientèle une communication régulière
- Sonder régulièrement le marché (retour terrain, évolution concurrence...)

PROFIL

- De formation commerciale en IAA, vous justifiez d'une première expérience d'au moins 3 ans dans une fonction similaire, idéalement acquise dans le domaine agro alimentaire.

- Homme/Femme de terrain, vous disposez d'une excellente aisance relationnelle, vous avez une bonne connaissance en science des aliments et maîtrisez la relation client.

- La maîtrise de l'Anglais voire d'une seconde langue serait un plus
- Bonne capacité à intégrer une petite entreprise
- Poste basé en Loire Atlantique, déplacement nationaux ponctuels et réguliers
- Rémunération : Fixe + Variable

Les personnes intéressées devront adresser leur candidature à la :
Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Loire Atlantique
à l'attention de Madame Laure GELIN
lgelin@artisanatpaysdelaloire.fr

