

Notre client

Sol'Eil Nutrition, est une nouvelle société issue d'un partenariat entre Sanders, leader national sur le marché de la nutrition animale, et le groupe Gaudin Solutions (GN Solutions, Demeuré Solutions et Bonenfant Solutions), négoce de référence sur l'Est de la Bretagne.

L'ambition de Sol'Eil est d'apporter à ses clients agriculteurs, un haut niveau d'expertise en nutrition des ruminants, grâce au savoir faire complémentaire des deux partenaires. L'offre, constituée d'aliments, de produits nutritionnels, diététiques et d'hygiène et de services dédiés, est construite dans une logique globale, du sol jusqu'à l'animal. Distribuée sur les départements 35, 22 et 56, elle s'inscrit pleinement dans la stratégie des partenaires de développer des filières animales durables sur ce territoire de polyculture-élevage (performance économique, sociétale, valorisation des productions, décarbonation...).

Votre job

Vous intégrez la société Sol'Eil dans une belle dynamique et avec des objectifs ambitieux de développement. L'équipe est d'ores-et-déjà constituée d'un directeur commercial et de 8 technico-commerciaux, et fonctionne en étroite collaboration avec les équipes techniques et support de Sanders et GN Solutions.

En étroite collaboration avec le directeur commercial, vous contribuez à la mise en œuvre de la stratégie de Sol'Eil : cerner au mieux le projet de l'éleveur dans une approche 360° de l'exploitation et rechercher des solutions durables de valorisation des productions, par une expertise technico-économique et une approche globale, du sol à l'animal. Vos missions s'articulent autour de 2 axes :

Animation technique :

- Suivre les remontées terrain (essais, besoins, tarifs, veille concurrentielle). Participer à l'élaboration et à l'adaptation de la gamme de produits et services en lien avec les firmes services.
- Apporter votre expertise et vos conseils auprès des équipes commerciales pour soutenir le déploiement de l'offre.
- Animer le système de mesure de la performance en élevage. Former les commerciaux, apprentis et stagiaires.
- Assurer le relais entre les équipes commerciales et les opérations (usines, formulation, qualité). Piloter les revues de formulation. Suivre les réclamations client et réaliser des expertises techniques en élevage.
- Contribuer au rayonnement de la marque (interventions dans les écoles et auprès des acteurs locaux). Organiser des visites et réunions techniques.

Développement commercial :

- Prendre en charge un portefeuille existant de clients à fidéliser et à développer.
- Promouvoir la gamme de produits et services Sol'Eil.
- Mener des actions de prospection ciblées.

Les + du poste

- Vous intégrez une équipe enthousiaste au fonctionnement agile - type PME - avec les avantages d'un grand groupe.
- Vous arrivez au début du projet avec la possibilité d'être acteur et force de proposition.



Profil recherché

- Formation supérieure agricole / productions animales.
- Une expérience significative en nutrition des ruminants : conseil et/ou vente aux agriculteurs, chef produit, responsable technique... chez un fabricant d'aliment, en société de négoce ou firme services.
- Au delà de vos compétences techniques, vous aimez travailler en proximité avec les éleveurs, fidéliser et développer votre clientèle.
- Enthousiaste et dynamique, vous avez l'esprit d'équipe et êtes force d'initiatives.