

Notre client

Ancrée sur le Grand Ouest, la coopérative Terrena est un acteur majeur de l'agriculture et de l'agroalimentaire en France (20 000 adhérents et 12 000 salariés). Elle accompagne tous types d'agriculture, modèles d'exploitations et modes de production, en s'appuyant sur des filières du champ à l'assiette, pour commercialiser des produits de qualité portés par des marques de confiance. Autour de projets audacieux et innovants, elle prône une agriculture plus durable et un fort esprit collectif, au service des producteurs et des consommateurs.

La filière Ruminants regroupe les 210 salariés des activités production laitière (client Laïta), production bovine/ovine/caprine (clients abatteurs dont la filiale Elivia), commercialisation alimentation animale, transport et négoce de bovins.

Votre job

Sous la responsabilité du directeur commercial bovin amont, vous êtes garant du développement de l'activité bovine sur la zone Normandie (départements 50, 61 et 14 principalement + ouest 76 et ouest 27), dans le respect de la politique commerciale.

Vos missions :

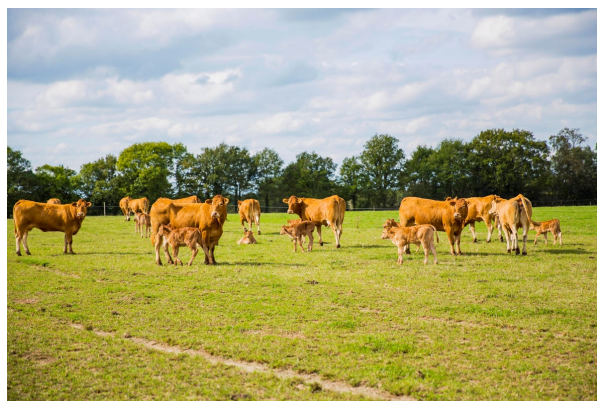
- Définir, piloter et animer le plan d'action commercial ainsi que le reporting.
- Manager une équipe de 5 acheteurs estimateurs de bovins. Les accompagner dans leur montée en compétences techniques ainsi que la digitalisation, et leur venir en appui sur le terrain.
- En tant que membre du comité amont (comité des managers commerciaux bovins amont), assurer le relais fonctionnel et géographique auprès des responsables d'activité de Terrena Bovins. Participer, initier et faciliter la mise en œuvre des projets transverses au sein de l'activité Terrena Bovins.
- Vous œuvrez dans un souci de rentabilité, de développement de proximité et de satisfaction des adhérents.
- Sur votre bassin de développement, vous êtes acteur des synergies entre les différentes activités de Terrena (végétal, nutrition, magasins), dans un objectif d'amélioration du taux de saturation des exploitations.

Les + du poste

- Un poste de manager, qui offre de belles perspectives professionnelles.
- La possibilité de contribuer à des projets transverses au sein de l'activité.
- Une présence terrain auprès d'interlocuteurs variés.

Les conditions d'emploi

- CDI Cadre forfait 218 jours avec RTT.
- Poste rattaché à Noyers Bocage (14), avec présence régulière souhaitée sur site. Déplacements très réguliers sur les départements de la zone.
- Véhicule de fonction.
- Salaire de base fixe + prime variable potentielle de 15 % du salaire annuel de référence + prime d'ancienneté + 13ème mois + avantages CSE.
- Date de prise de fonction : dès accord.



Profil recherché

- Une pratique confirmée du management d'équipes commerciales.
- Excellentes capacités relationnelles, d'un sens du résultat et de la négociation, votre capacité à fédérer et votre leadership naturel vous permettent de réussir dans votre mission et de vous imposer rapidement.
- Vous avez une bonne connaissance du milieu agricole (idéalement de la production de viande bovine) et du secteur géographique concerné.