

Notre client

Au sein du Groupe vétérinaire Chêne Vert - 250 collaborateurs - Synthèse Élevage conçoit et développe des solutions innovantes en hygiène, nutritionnel et insémination artificielle pour les animaux d'élevages (volaille, porc, bovin). Elle noue des relations de partenariat durable avec sa clientèle de vétérinaires, de revendeurs ou de structures d'élevage grands comptes. Sa force d'innovation, l'expertise de ses équipes, sa proximité avec les éleveurs, la qualité de ses produits et services, sont autant d'atouts en faveur de la performance des élevages.

Votre job

Rattaché au directeur commercial, vous intégrez une équipe de 6 technico-commerciaux (France et export) pour reprendre une clientèle existante de vétérinaires, organisations de producteurs, distributeurs et de couvoirs ou structures d'élevage grands comptes.

Vous bénéficiez du soutien de l'équipe ADV et travaillez en étroite collaboration avec les vétérinaires spécialisés du Groupe Chêne Vert.

Vos missions :

- Assurer un suivi et des visites régulières pour fidéliser la clientèle et établir des relations de confiance et de partenariat.
- Promouvoir la gamme volaille en chair, pondeuses et repro, et accompagner le lancement des nouveautés : diététique, hygiène (bâtiment, traitement de l'eau et des canalisations, espèces envahissantes), petit matériel d'élevage...
- Proposer des solutions adaptées aux besoins des éleveurs : amélioration des performances techniques et rentabilité économique (retour sur investissement), bien-être animal...
- Développer la clientèle par des actions de prospection ciblées.
- Assurer une veille (attentes clients, concurrence) et être force de proposition pour contribuer à l'amélioration des produits et services.
- Participer aux salons et manifestations.

Les + du poste

- La reprise d'un portefeuille client existant (y compris grands comptes).
- Des missions avec un bon niveau d'autonomie et de responsabilité.
- La notoriété et la force du groupe Chêne Vert.

Les conditions d'emploi

- CDI statut cadre au forfait jour.
- Secteur géographique Bretagne.
- Présence régulière au siège de l'entreprise à proximité de Rennes (35). Véhicule de fonction.
- Rémunération fixe et variable selon expérience, intéressement.
- Date de prise de fonction : dès accord.



Profil recherché

- Formation supérieure spécialisée en production animale.
- Expérience commerciale de 4/5 ans au sein la filière volaille, chez un fabricant d'aliment, de nutritionnels, produits d'hygiène, firmes services ou au sein d'une organisation de producteurs.
- Capacité à mener une démarche de vente en mode projet, en prenant en compte les aspects stratégiques, en coordination avec les vétérinaires du groupe.
- Dynamique et ouvert d'esprit, vous avez le souci de la performance et vous vous investissez dans la recherche de solutions adaptées.
- Entreprenant, vous faites preuve d'autonomie et d'une bonne capacité d'initiative.
- Vos qualités relationnelles et votre sens du service client contribuent à maintenir les relations de confiance établies entre Synthèse Élevage et ses clients.