

Notre client

Leader mondial de la biosécurité, Kersia est un groupe international en forte croissance. Présent dans plus de 150 pays, il conçoit et développe des solutions innovantes et des produits à forte valeur ajoutée, pour l'agriculture et l'agroalimentaire, afin de garantir une alimentation saine et durable.

En France l'entreprise compte 450 salariés. L'équipe Réseaux Vétérinaires accompagne les professionnels concernés sur différentes thématiques : hygiène du troupeau laitier et du matériel, veaux, traitement de l'eau, gestion des troubles métaboliques... Elle apporte des solutions via des programmes de prévention et une gamme de produits dédiés sous la marque Novactiv : solutions nutritionnelles innovantes, produits d'hygiène de traite, de l'eau et de l'environnement.

Votre job

Rattaché au chef de marché Réseaux Vétérinaires, vous reprenez et développez une clientèle existante de cliniques ou groupes vétérinaires en médecine rurale bovine sur le secteur Normandie et Hauts-de-France.

Vos missions :

- Fidéliser et développer les ventes par des visites régulières auprès des vétérinaires.
- Mener des actions de prospection ciblées ou développer la clientèle.
- Elaborer des plans d'actions commerciales.
- Contribuer à l'implantation, au développement et au suivi des produits Novactiv auprès des cliniques vétérinaires.
- Etre l'interlocuteur privilégié des vétérinaires sur la zone et assurer l'animation du réseau de cliniques : journées terrain, appui technique, formations, mise en place d'essais...

Les + du poste

- La reprise d'un portefeuille existant sur une zone en forte progression.
- La positive attitude de l'équipe, une entreprise dynamique et en croissance.
- Un esprit entrepreneurial avec des responsabilités et des marges d'autonomie.

Les conditions d'emploi

- Poste à pourvoir en CDI avec la reprise d'une clientèle existante (base de données CRM). Forfait 218 jours.
- Phase d'intégration / formation aux produits et méthodes Kersia avec une montée en compétences et une prise d'autonomie progressive.
- Poste en home-office et déplacements réguliers pour couvrir la zone Normandie (14/61/27) et Hauts-de-France (60/02/80/62/59). Véhicule de fonction.
- Rémunération fixe selon expérience + primes individuelles et collectives + intéressement et participation.
- Date de prise de fonction : dès accord.



Profil recherché

- Formation supérieure commerciale et/ou agricole, idéalement spécialisée en productions animales.
- Expérience en conseil technique ou vente auprès d'une clientèle agricole ou de vétérinaires, éventuellement acquise sous forme de stage ou d'alternance.
- Une appétence pour la fonction commerciale.
- Dynamique et entreprenant, vous faites preuve d'autonomie et d'une bonne capacité d'initiative.
- Vos qualités relationnelles (sens de l'écoute, force de conviction, disponibilité) facilitent les échanges avec une grande diversité d'interlocuteurs.