

## Notre client

Coopérative par nature dont l'activité s'articule autour de 3 branches : l'alimentation animale, les productions animales et végétales, Le Groupe Le Gouessant accompagne ses adhérents dans le pilotage de leur exploitation et le développement de nouveaux projets, dans un souci constant de performance.

Avec plus de 4 000 adhérents, plus de 750 salariés et 538 M Euros CA en 2018, c'est un acteur incontournable sur ses marchés depuis plus de 50 ans, porteur de valeurs fortes telles que la qualité, la proximité, la responsabilité ou encore l'innovation, au service d'une agriculture plurielle et durable.

Avec 550 000 porcs commercialisés, Le Gouessant est un acteur important de la filière. Confiante dans l'avenir, la coopérative investit dans des projets innovants, tels que des modes de production alternatifs, pour une meilleure valorisation du travail des éleveurs, dans le respect des attentes sociétales. 39 élevages de porcs sont labellisés "Fermes 4 Soleils" >> [Web-série Fermes 4 soleils : FABRICE, éleveur de porcs](#)

## Votre job

Rattaché au Responsable Commercial BtoF (\*), vous intégrez une équipe terrain de Technico-Commerciaux Aliment et travaillez en complémentarité avec les conseillers techniques d'élevage et les Technico-Commerciaux FAF.

Votre objectif : contribuer activement à la réalisation des ambitions du Gouessant en termes de développement des parts de marché, en aliment porc conventionnel et en productions alternatives (Label Rouge, paille, bio), ainsi qu'en volume d'animaux commercialisés.

Votre mission principale : mener des actions de prospection et développer les ventes de produits et services. Pour cela, vous évaluez les facteurs de motivation des éleveurs et proposez l'approche nutritionnelle, le projet d'élevage le mieux adapté et des débouchés pour sa production. Vous fidélisez la clientèle et véhiculez auprès des éleveurs une image positive et professionnelle conforme aux valeurs de la Coopérative. Vous développez votre réseau de prescripteurs et vous vous impliquez dans les différents événements professionnels locaux.

Dans l'exercice de vos missions, vous pouvez compter sur l'appui des services supports internes (experts techniques, vétérinaires, formulation/nutrition, bâtiment, QHSE) et du groupement).

Plus largement, vous êtes acteur des projets en cours sur des thématiques comme la performance alimentaire, la biosécurité, la démédication, le bien-être animal, la qualité des produits et le caractère durable des exploitations, sujets sur lesquels la coopérative est particulièrement pro-active.

## Les conditions d'emploi

- CDI temps plein.
- Poste à pourvoir sur le secteur Côtes d'Armor (résidence idéalement sur le secteur).
- Accompagnement formation à la prise de fonction.
- Rémunération selon expérience + nombreux avantages : CE, intéressement/participation...
- Date de prise de fonction : dès accord.



## Profil recherché

De formation supérieure agricole/commerciale, vous justifiez d'une expérience technico-commerciale significative auprès d'éleveurs idéalement porcins.

Client centré, à l'écoute et réactif, votre esprit d'équipe, votre implication et votre passion vous aideront à relever le défi du développement que s'est fixé la coopérative.