

Notre client

Créée en 1984, ARC NUTRITION, entreprise familiale et indépendante, est spécialisée dans la nutrition des jeunes animaux. Ses aliments de démarrage, innovants (ex : démédecation) et à haute valeur nutritive, sont destinés aux porcelets avant et après sevrage (de 5 à 42 jours d'âge) et, depuis 2014, aux volailles (poussins, dindonneaux...). Situé dans les Côtes d'Armor, le site de fabrication spécialisé et flexible, travaille en relation avec les services internes (R&D, Sourcing, Qualité) pour élaborer des solutions adaptées à chacun des marchés et garantissant la performance et la maîtrise sanitaire.

Votre job

Le service commercial (3 personnes) intervient auprès des éleveurs du Grand Ouest et propose une offre large et diversifiée, répondant aux différents cahiers des charges des éleveurs.

Vous prenez en charge un secteur géographique - à définir en fonction de vos attaches - avec une clientèle existante à développer. Que ce soit en suivi client ou en rendez-vous prospect, une évaluation précise des attentes de l'éleveur et des données technico-économiques vous permettront de proposer les produits les mieux adaptés. Dans le but d'améliorer la rentabilité de l'élevage, vous faites des recommandations suivies de résultats, pour instaurer une relation durable et de confiance avec les éleveurs et ainsi développer l'activité de votre secteur.

Vous travaillez en étroite collaboration avec les experts techniques en formulation / nutrition.

Rejoindre ARC, c'est intégrer une équipe à taille humaine, dynamique et très réactive, portée par des valeurs de proximité, d'efficacité, de créativité et de fiabilité.

Les conditions d'emploi

- Poste en CDI
- Entreprise à proximité de Saint-Brieuc (22), base du poste à définir.
- Accompagnement formation à la prise de fonction par un commercial confirmé.
- Rémunération selon expérience (fixe + variable).
- Date de prise de fonction : dès accord



Profil recherché

De formation Bac+2 minimum en production animale, vous avez une expérience de terrain au contact des agriculteurs (idéalement éleveurs de porc). Vous justifiez d'une expérience commerciale ou vous êtes motivé pour accéder à ce type de poste.

Mobile, autonome et proche du terrain, vos qualités relationnelles et commerciales favoriseront votre réussite au sein de cette société qui laisse place à l'autonomie et aux initiatives.