

## Notre client

Implantée en Bretagne depuis 30 ans, Vitalac, entreprise privée indépendante, est leader dans la conception et la fabrication de gammes nutritionnelles (porc, bovin, volaille). Elle est reconnue pour son expertise en nutrition animale qu'elle sait mettre au service de chaque éleveur. Avec 110 salariés pour près de 50 M Euros de CA dont 50% de ventes à l'export, Vitalac poursuit son développement en France et à l'international.

## Votre job

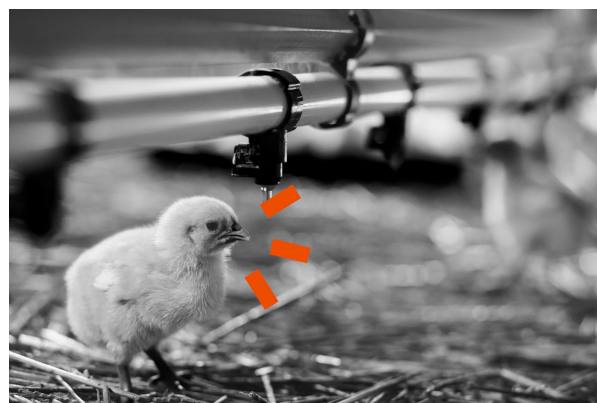
Dans le cadre du développement de l'entreprise en direct élevage et suite à départ en retraite, vous reprenez, pérennisez et développez un portefeuille client d'agri-entrepreneurs, éleveurs, distributeurs, groupements et fabricants d'aliments, en porc et volaille, sur le secteur sud-ouest. Rattaché à la direction commerciale, vous intervenez sur le terrain en binôme avec le responsable ruminant de cette zone.

Vos missions principales :

- Promouvoir et commercialiser les gammes porc et volaille Vitalac : aliments, complémentaires, minéraux, nutritionnels, acidifiants.
- Suivre et développer la clientèle en direct éleveur et en BtoB (distributeurs, fabricants, groupements) en s'appuyant sur le réseau technique et commercial de Vitalac.
- Définir les besoins nutritionnels des animaux pour atteindre les objectifs fixés avec l'éleveur.
- Connaitre les matières premières produites et/ou achetées par l'éleveur (lien avec laboratoire d'analyse Vitalac).
- Auditer et suivre des élevages avec les solutions et produits Vitalac : minéraux, additifs, aliments, complémentaires, matières premières.

## Les conditions d'emploi

- Poste en CDI en home-office sur le secteur sud-ouest, véhicule de société.
- Rémunération fixe selon expérience et variable motivant.
- Formation interne aux produits et programme d'intégration à la prise de fonction.
- Date de prise de fonction : dès que possible.



## Profil recherché

De formation Bac+2/3 à dominante commerciale et/ou agricole, vous avez une bonne connaissance du marché et du secteur Sud-Ouest. Vous avez une expérience commerciale significative de conseil et vente aux agriculteurs et des filières de productions porcines et/ou avicoles (nutrition, matériel d'élevage...).

Votre goût du challenge, votre implication et votre connaissance de l'élevage sont autant d'atouts pour contribuer fortement au développement de vos marchés.