

## Notre client

**Le Cochon de Bretagne** est une société créée et animée par des éleveurs depuis plus de 20 ans, pour valoriser leurs savoir-faire au travers d'un cahier des charges rigoureux sous CCP (démarche officielle). Ce sont 480 éleveurs de porcs bretons et 7 groupements de producteurs qui adhèrent à la démarche et valorisent ainsi leur production auprès de partenaires fidèles de l'industrie de la viande (abatteurs et transformateurs). Au cœur des préoccupations actuelles, reconnue pour son professionnalisme, la qualité de la production et fière de l'engagement des éleveurs référencés, la société a des ambitions de développement, tant en volume, qu'en catégorie de débouchés.

Depuis plus de 50 ans, le **Marché du Porc Breton (MPB)** - association Loi 1901 - assure la mise en marché de porcs charcutiers. 700 éleveurs et 8 organisations de producteurs vendeuses commercialisent, par son intermédiaire, 30 000 porcs par semaine auprès de 8 acheteurs industriels de la viande. Le principe de vente au cadran bi-hebdomadaire permet, par une confrontation directe de l'offre et de la demande, de définir en toute transparence le plus juste prix.

## Votre job

Vous rejoignez l'équipe Le Cochon de Bretagne dans le cadre d'une création de poste. Vous êtes mis à disposition du Marché du Porc Breton pour 50% du temps pour remplacer, dans un premier temps, la responsable des analyses de marché et des séances de ventes, qui part à la retraite, et également à terme le directeur délégué actuel (également directeur d'Uniporc et d'Unissia) qui vous accompagnera dans votre prise de fonction. Sous couvert des Conseils d'administration et en étroite collaboration avec les présidents de chacune des 2 structures, vos missions sont les suivantes :

### Missions communes aux 2 structures :

- Animation, organisation et participation aux CA et aux AG, aux salons ou autres actions de communication, aux réunions avec les partenaires de la filière.
- Management et gestion RH des équipes : 2 salariés chez Le Cochon de Bretagne et 1 salarié au MPB.
- Supervision de la gestion budgétaire et financière, élaboration et suivi d'indicateurs de pilotage.

### Missions spécifiques Le Cochon de Bretagne :

- Développement commercial et marketing : études de marchés, recherche et mise en place de nouveaux débouchés, prospective...
- Supervision de la qualité de la production, du respect des cahiers des charges, adaptation des outils digitaux de suivi, relation avec les prestataires et organismes certificateurs. Prévisions de volumes, relations avec les clients abatteurs.
- Suivi, mobilisation (ex : animation magasin) des éleveurs référencés.

### Missions spécifiques Marché du Porc Breton :

- Relations quotidiennes avec les OP vendeuses et les industriels acheteurs.
- Supervision et analyse les ventes hebdomadaires, commentaires sur le marché, respect des règles et conventions...

## Profil recherché

- Formation supérieure Agri/Agro spécialisée en production animale ou commerciale.
- Expérience de 7 ans minimum dans une entreprise ou une organisation de la filière viande (idéalement porcine) : groupement / organisation de producteurs, organisation professionnelle, industrie d'abattage ou de transformation, grossiste....
- Autonome, vous êtes reconnu pour vos qualités de gestionnaire et votre sens commercial.
- Respectueux des rôles respectifs de chacun (tandem président / directeur), vous alliez sens stratégique, pour être force de proposition et de conseil auprès de vos dirigeants, et sens opérationnel pour la mise en œuvre des décisions prises.
- Votre aisance relationnelle et votre capacité à vous affirmer en souplesse, seront des atouts pour réussir dans ce rôle clé d'interface entre les différents partenaires de la filière.