

Notre client

Ancrée sur le Grand Ouest, la coopérative Terrena est un acteur majeur de l'agriculture et de l'agroalimentaire en France (20 000 adhérents et 12 000 salariés). Elle accompagne tous types d'agriculture, modèles d'exploitations et modes de production, en s'appuyant sur des filières du champ à l'assiette, pour commercialiser des produits de qualité portés par des marques de confiance. Autour de projets audacieux et innovants, elle prône une agriculture plus durable et un fort esprit collectif, au service des producteurs et des consommateurs.

La filière Ruminants regroupe les 210 salariés des activités production laitière (client Laïta), production bovine/ovine/caprine (clients abatteurs dont la filiale Elivia), commercialisation alimentation animale, transport.

Votre job

Sous la responsabilité du Directeur des Productions Bovines Ovines Caprines, vous êtes garant du développement des activités ovines et caprines sur votre périmètre géographique, dans le respect de la politique commerciale.

Vos missions :

- Identifier les enjeux commerciaux sur le secteur, définir, piloter et animer le plan d'action commercial de l'activité, ainsi que le reporting (ex : bilans de campagne). Veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux, à la rentabilité et aux marges, dans un souci de proximité et de satisfaction client.
- Manager une équipe de 15 collaborateurs (commerciaux, techniciens et chauffeurs) dans le respect de la réglementation en vigueur, notamment en matière de santé et sécurité au travail. Les accompagner dans le développement de leurs compétences et l'atteinte des objectifs fixés.
- Organiser la logistique et le transport des animaux sur votre périmètre.
- Contribuer à l'amélioration continue de l'organisation et des process.
- Assurer une veille marché et concurrentielle, organiser des actions de prospection, rechercher de nouvelles sources de développement.
- Représenter l'entreprise et promouvoir son image et sa notoriété.
- Participer aux projets transverses qui concernent votre activité (dont transition digitale) et favoriser les synergies avec les autres activités.
- Gérer quelques clients en direct, entretenir un lien privilégié avec les comptes stratégiques.

Les + du poste

- Un poste de manager, qui offre de belles perspectives professionnelles.
- La gestion d'un centre de profit bien identifié au sein d'un grand groupe.
- Un rôle d'interface avec une grande diversité d'interlocuteurs.

Les conditions d'emploi

- CDI Cadre forfait 218 jours avec RTT.
- Poste à pourvoir à Mésanger (44). Déplacements réguliers sur le terrain et sur les 3 autres centres de rassemblement des animaux où sont basés les équipes : Châteaubourg (35), Viennay (79) et Verneil-le-Chétif (72). Véhicule de fonction.
- Salaire de base fixe + prime variable potentielle de 15 % du salaire annuel de référence + prime d'ancienneté + 13ème mois + avantages CSE.



Profil recherché

- Une pratique confirmée du management d'équipes commerciales.
- Excellentes capacités relationnelles, d'un sens du résultat et de la négociation, votre capacité à fédérer et votre leadership naturel vous permettent de réussir dans votre mission et de vous imposer rapidement.
- Vous avez une bonne connaissance du milieu agricole (idéalement des productions ovines et caprines) et du secteur géographique concerné.
- L'activité de transport d'animaux nécessite beaucoup de rigueur (bien-être animal).