

Notre client

Le Gouessant est un groupe coopératif agricole (4 500 adhérents) dont l'activité s'articule autour de 4 pôles : Élevage et Productions Végétales, Alimentaire, Aquaculture, Spécialités Nutritionnelles. Engagé depuis plus de 60 ans dans une agriculture plurielle et durable, il s'appuie sur un projet stratégique à la mesure des enjeux agricoles et alimentaires, dans une logique constante de performance et d'innovation.

Votre job

Le service client a un rôle clé d'interface entre les services commerciaux (productions animales et végétales), les services internes (logistique, magasins, usines, nutrition/formulation, vétérinaire, qualité, facturation, crédit client...) et les clients agriculteurs.

Ses objectifs : efficacité opérationnelle et qualité relationnelle.

Rattaché à la responsable du service, au sein d'une équipe de 7 personnes, vos missions sont les suivantes :

- Réceptionner et prendre en charge les commandes, principalement d'aliment du bétail, pour la coopérative et ses filiales.
- Assurer le suivi logistique en veillant au respect des délais de livraison et conditions de vente.
- Gérer les imprévus et réclamations en collaboration avec les services internes.
- Veiller à la qualité de la relation et de service dans un souci permanent de satisfaction et de fidélisation.

En complément de ces missions de bases, vous pouvez participer à des campagnes d'appels sortants ou assurer la hotline dédiée à l'extranet.

Les + du poste

- De la polyvalence, une grande diversité d'interlocuteurs et de situations à gérer.
- Un accompagnement pour monter en compétences.
- La possibilité de vous investir dans les projets en cours : extranet, CRM, digitalisation.

Les conditions d'emploi

- CDI à pourvoir en prévision d'un départ en retraite.
- Lieu de travail : Lamballe (22), locaux et mobilier neufs.
- 35 heures / semaine, 8h30 > 16h15 avec 45 minutes de pause déjeuner, restaurant d'entreprise.
- Rémunération selon expérience, 13ème mois, intéressement, participation, CSE.
- Date de prise de fonction : dès que possible.

Profil recherché

- Formation Bac+2 commerciale, ADV...
- Une première expérience de la relation client a développé votre aisance au téléphone et avec les outils digitaux.
- Votre savoir-être fait la différence : qualités relationnelles, écoute, empathie, sens du service, dynamisme, capacité à rechercher des solutions ou à orienter vers le bon interlocuteur.
- La connaissance du milieu agricole est un plus.