

Notre client

Sanders, leader en nutrition animale et filiale d'Avril, s'affirme comme le partenaire incontournable des filières d'élevage et l'expert de la nutrition animale protéinée française. Sa fierté : bien nourrir les animaux pour bien nourrir les hommes.

Ses motivations : développer un élevage plus durable et plus respectueux de l'environnement, permettre une alimentation raisonnée, saine et de qualité pour tous, aider les éleveurs à anticiper, à prendre leurs décisions et à les mettre en œuvre en toute liberté.

Sanders Ouest, dont le siège est à Vitré (35), comprend 16 départements du Grand-Ouest, 6 sites industriels (620 000 T/an), 241 collaborateurs et 7 500 éleveurs.

Votre job

Au sein d'une équipe de 10 commerciaux et techniciens, vos missions sont les suivantes :

- Gérer et fidéliser un portefeuille clients d'éleveurs de porc (tout type d'élevages, dont faf) : suivi technique des élevages par la performance zootechnique et par la vente d'aliments et de spécialités nutritionnelles.
- Déployer des actions commerciales, prospector activement pour développer le portefeuille client.
- Recueillir et analyser les informations relatives aux marchés (veille concurrentielle).
- Entretenir le réseau de prescripteurs : banques, centres de gestion...

Les + du poste

- Une entreprise certifiée "Great Place To Work" où il fait bon travailler.
- Une super équipe, un fonctionnement en binôme avec un technicien, et l'appui du manager et des référents techniques.
- Des possibilités de formation et d'évolution au sein du groupe Avril.

Les conditions d'emploi

- Poste en CDI à pourvoir en prévision d'un départ en retraite avec reprise d'un portefeuille existant.
- Secteur géographique : Ille-et-Vilaine (35). Véhicule de fonction avec carte essence.
- Salaire de base sur 13 mois + prime annuelle + prime de vacances
- Intéressement avec abondement de l'employeur, avantages CSE, aide à la parentalité...
- Date de prise de fonction : dès accord.



Profil recherché

- Formation supérieure agricole, productions animales, commerciale...
- Expérience en conseil et/ou vente aux agriculteurs, idéalement en production porcine.
- A l'aise dans la communication, vous aimez travailler en proximité avec les éleveurs.
- Grace à votre persévérance, à votre capacité à conquérir et fidéliser une clientèle, vous menez vos missions avec succès.
- Au delà de vos compétences, votre personnalité et votre motivation feront la différence.