

Notre client

Le Gouessant est un groupe coopératif agricole (4 500 adhérents, 890 salariés) 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.

Au sein du pôle Élevage, l'activité porc - 48 personnes - accompagne les éleveurs, qu'ils soient adhérents de la coopérative ou clients des filiales. L'offre s'articule autour de plusieurs axes : vente d'aliment complet, complémentaire et FAF, conseil technique, commercialisation des porcs et approche globale des projets en élevage.

Votre job

Rattaché au responsable commercial, vous intégrez une l'équipe spécialisée porc de la coopérative, composée de 15 technico-commerciaux et de 5 conseillers techniques. Sur votre secteur géographique, et en collaboration étroite avec un technico-commercial confirmé et une technicienne expérimentée, vos missions sont les suivantes :

- Développer les ventes d'aliment complet et nutritionnel chez les clients et par des actions de prospection ciblées. Plus généralement promouvoir l'offre de produits et services du Gouessant.
- En collaboration avec les techniciens conseil et les vétérinaires, fidéliser et développer la clientèle, par l'analyse des besoins et attentes de chaque éleveur et la proposition de solutions personnalisées : diagnostics techniques, mise en œuvre de plans d'améliorations des performances.
- Représenter l'entreprise auprès de la clientèle et des adhérents, veiller à la qualité de services et à la maîtrise des risques.
- Faire remonter les attentes du terrain et assurer une veille concurrentielle pour contribuer à l'évolution de la gamme.
- Informer les clients sur les tendances du marché (matières premières, commercialisation).

Les + du poste

- Vous reprenez un portefeuille existant avec une ambition de développement.
- Vous bénéficiez de supports internes avec un très bon niveau d'expertise : technique, vétérinaire, formulation, environnement, bâtiment, installation / transmission...
- Vous intégrez une équipe active, à l'écoute du marché et portée par une dynamique commerciale positive.

Les conditions d'emploi

- CDI forfait jours, 15 RTT.
- Secteur géographique : Basse-Normandie et Nord Pays-de-la-Loire (50/14/53/61/72/49). Bureaux disponibles à Saint-Quentin-sur-le-Homme (50) ou à Noyal-sur-Vilaine (35). Forte présence terrain, véhicule de fonction.
- Accompagnement formation à la prise de fonction.
- Rémunération fixe et variable selon expérience + CSE, dispositif intéressement/participation...



Profil recherché

- Formation supérieure agricole, commerciale, productions animales.
- Une première expérience en conseil et/ou vente aux agriculteurs, idéalement en nutrition porcine.
- Au delà de vos compétences techniques, vous aimez travailler en proximité avec les éleveurs, fidéliser et développer votre clientèle.
- Dynamique et passionné, vous êtes à l'écoute et réactif pour répondre aux attentes des clients et prospects, et faites preuve de ténacité pour conclure les ventes.