

Notre client

Rejoindre **Synthèse Élevage**, c'est intégrer une entreprise à taille humaine, engagée depuis plus de 35 ans au service de la santé animale et de la performance des élevages. Filiale du **groupe vétérinaire Chêne Vert** réunissant 450 collaborateurs, dont près de 60 vétérinaires spécialisés et des laboratoires d'analyses de référence, elle bénéficie d'un environnement unique où l'innovation, le conseil et la proximité client sont au cœur du quotidien.

Implantée près de Rennes, elle conçoit, fabrique et commercialise des solutions innovantes en hygiène-biosécurité et nutrition spécialisée, destinées aux élevages avicoles, porcins et bovins. L'entreprise connaît une belle dynamique : expansion de son site industriel, développement de nouvelles gammes et ambition de renforcer son impact en France et à l'international.

Votre job

Rattaché au directeur commercial, vous intégrez une équipe de 8 commerciaux France et export. Votre mission : reprendre et développer une clientèle existante de vétérinaires et de distributeurs (fabricants d'aliment, organisations de production, couvoirs...) incluant plusieurs comptes clés nationaux.

Vous bénéficiez du soutien des équipes support (ADV, logistique, réglementaire, qualité, communication...) et travaillez en étroite collaboration avec les vétérinaires spécialisés du Groupe Chêne Vert.

Vos missions :

- Assurer un suivi et des visites régulières pour fidéliser la clientèle et établir des relations de confiance et de partenariat durables.
- Promouvoir la gamme volaille (chair, pondeuses, repro) et accompagner le lancement des nouveautés : diététique, hygiène (bâtiment, traitement de l'eau et des canalisations, espèces envahissantes), petit matériel d'élevage...
- Proposer des solutions adaptées aux besoins des éleveurs : amélioration des performances techniques et rentabilité économique (ROI), bien-être animal...
- Développer la clientèle par des actions de prospection ciblées.
- Assurer une veille active (attentes clients, concurrence) et être force de proposition pour optimiser produits et services.
- Participer aux salons et manifestations professionnelles.

Les + du poste

- Un portefeuille BtoB solide et déjà actif, incluant des comptes clés nationaux, à développer dans une logique de partenariat durable.
- Un environnement où la confiance, l'autonomie et la responsabilité permettent à chacun de contribuer au développement de son marché.
- La force et la notoriété du Groupe Chêne Vert, gage de crédibilité technique et de partenariat pérenne avec les acteurs de la filière.

Les conditions d'emploi

- CDI - statut cadre au forfait de 218 jours.
- Localisation idéale : Rennes, Nantes, Laval ou Angers, afin de faciliter vos échanges réguliers avec le siège basé à Pleumeleuc (35).
- Secteur à couvrir : principalement les Pays-de-la-Loire (80%), ainsi que les régions Centre et Grand Est. Des déplacements avec découchés



Profil recherché

- De formation supérieure en production animale, vous disposez d'une expérience commerciale confirmée, idéalement acquise au sein de la filière volaille, chez un fabricant d'aliments, un fournisseur de nutritionnels, d'hygiène ou au sein d'une organisation de producteurs.
- Votre parcours vous a permis de développer une approche grands comptes et une réelle capacité à structurer une offre commerciale.
- Doté d'une solide culture filière, vous êtes en capacité de comprendre les enjeux techniques, économiques et organisationnels des productions avicoles et savez traduire ces besoins en solutions pertinentes et argumentées.
- Dynamique, ouvert et orienté performance, vous savez mener une démarche de vente en mode projet, avec vision stratégique et sens du résultat.
- Enfin, vos qualités relationnelles et votre sens du service client vous permettent d'instaurer et de maintenir des relations de confiance durables.