

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, nutrition spécialisée et insémination artificielle 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 dans le cadre d'une création de poste. Votre mission principale : développer la gamme Pondeuse auprès d'éleveurs de pondeuses et/ou poulettes indépendants.

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 :

- Mener des actions de prospection ciblées pour développer la clientèle, la fidéliser et instaurer des relations de confiance et de partenariat durables.
- Promouvoir la gamme Pondeuse et son programme nutritionnel afin d'améliorer les performances techniques, la rentabilité économique et le bien-être animal.
- Animer commercialement les cabinets vétérinaires ayant une activité pondeuse.
- 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 à construire sur la base de contacts identifiés et en s'appuyant sur la force du réseau de cabinets vétérinaires.
- 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 ou Laval afin de faciliter vos échanges réguliers avec le siège basé à Pleumeleuc (35).
- Secteur à couvrir : Bretagne, Pays-de-la-Loire, Normandie. Véhicule de fonction.



Profil recherché

- De formation supérieure en production animale, vous disposez d'une expérience commerciale réussie dans la vente d'aliments, de nutritionnels ou de génétique auprès d'éleveurs en libre (ex. fafeurs). Vous maîtrisez les enjeux technico-économiques de la filière et savez adapter votre discours aux différentes typologies d'élevages.
- Commercial chasseur, vous êtes à l'aise dans la prospection, l'ouverture de nouveaux comptes et la négociation. Structuré et persévérant, vous savez construire une démarche commerciale efficace et orientée résultats.
- Autonome, dynamique et force de proposition, vous appréciez le travail en proximité avec le terrain et les équipes techniques.
- Enfin, vos qualités relationnelles, votre sens du service et votre professionnalisme vous permettent d'instaurer et de maintenir des relations de confiance durables avec vos clients.