

## 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. La gamme bovine concerne principalement l'hygiène des pieds et les boiteries des vaches laitières, du matériel de parage et, plus largement, des produits d'hygiène et diététiques destinés aux bovins, ovins et caprins. Vous reprenez et développez une clientèle existante de vétérinaires et de distributeurs : coopératives, négociants, groupements de défense sanitaire, entreprise de conseil en élevage, pareurs...

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 bovine et accompagner le lancement des nouveautés.
- Accompagner les conseillers et technico-commerciaux des distributeurs en élevage, réaliser des actions de formation.
- Réaliser des diagnostics en élevage et proposer des solutions adaptées (performance, 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 actif et à potentiel sur une niche technique reconnue.
- 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.
- Création de poste avec accompagnement formation et présentation à la clientèle par le technico-commercial en poste depuis 2015.
- Localisation idéale : Rennes, Laval, Sud Manche, afin de faciliter vos échanges réguliers avec le siège basé à Pleumeleuc (35).
- Secteur à couvrir : principalement le grand Ouest (Bretagne, Pays-de-la-Loire, Normandie), ainsi que des déplacements "spot" sur les



## Profil recherché

- Expérience de 3 à 5 ans minimum de conseiller ou technico-commercial en productions de ruminant, idéalement vaches laitières.
- Animalier, vous aimez observer, conseiller et accompagner les éleveurs dans une logique de progrès et de performance globale.
- Curieux, vous aimez apprendre et vous remettre en question. Force de proposition, vous contribuez au développement de l'activité.
- Doté d'un excellent relationnel, vous privilégiez une approche authentique, directe et basée sur la confiance. Votre sens du service et votre capacité d'écoute vous permettent de construire des relations durables avec vos interlocuteurs.
- Animé par une véritable passion pour votre métier, vous combinez sens du conseil, engagement terrain et esprit d'équipe pour accompagner efficacement vos clients.