

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.

L'activité production végétale – 21 techniciens productions végétales, 26 sites de collecte, 21 dépôts d'approvisionnement – est organisée en 2 régions et 4 bassins en Côtes d'Armor, Ille-et-Vilaine et Manche. Une large gamme de produits et services d'agrofourniture est proposée aux adhérents pour leur apporter de la valeur ajoutée en produits fourragers ou alimentaires, dans le respect de l'environnement.

Votre job

Rattaché au responsable du Bassin Estuaire-Manche, vous intégrez une équipe soudée et complémentaire composée d'un technicien productions végétales et d'un conseiller vendeur expérimentés. Véritable interface entre les clients et les équipes internes, vous contribuez activement à la qualité de service, au développement commercial et à la performance du site.

Au quotidien, vous :

- assurez l'accueil, le conseil et la vente auprès d'une clientèle professionnelle (agriculteurs) et de particuliers : agrofourniture, alimentation animale, équipements d'élevage, matériaux, jardin, habillement...
- veillez à la bonne tenue du point de vente et de ses abords afin de garantir une image qualitative de la coopérative,
- déployez les actions commerciales et promotionnelles,
- réalisez les commandes, les approvisionnements, le suivi des stocks ; organisez les livraisons en ferme pour soutenir l'activité du technicien du secteur,
- assurez la gestion administrative et financière : encaissement, suivi des créances en lien avec la comptabilité,
- suivez et pilotez l'activité à l'aide d'indicateurs (chiffre d'affaires, marge, opérations commerciales).

Un temps fort annuel : en période de collecte de céréales (moissons de mi-juin à mi-août), vous jouez un rôle clé dans l'organisation du site : planning des saisonniers, accueil des agriculteurs dans les meilleures conditions, supervision des flux et des stocks en lien avec le service Collecte.

Les + du poste

- Un site rénové, avec une clientèle mixte d'agriculteurs et de particuliers et une grande diversité de missions.
- De l'autonomie pour piloter le magasin comme votre propre centre de profit dans un esprit entrepreneurial.
- L'appui d'un manager de proximité expérimenté et un environnement de travail humain et collaboratif.

Les conditions d'emploi

- CDI, 35 heures annualisées.



Profil recherché

- Formation Bac/Bac+2 commerciale, agricole.
- Une expérience de conseiller vendeur, responsable de rayon, responsable de magasin, idéalement en agrofourniture, végétal, jardin manufacturé, motoculture... en libre-service agricole ou jardinerie.
- Organisé, autonome et réactif, vous appréciez la polyvalence et savez gérer vos priorités au quotidien.
- Doté d'un réel sens du commerce, vous êtes force de proposition pour développer l'activité et piloter des actions commerciales.
- Vous faites preuve de maturité et d'aisance relationnelle pour travailler en binôme efficacement, notamment avec des interlocuteurs expérimentés.
- Une bonne connaissance du milieu agricole constitue un véritable atout pour réussir à ce poste.