

Commercial Légumes pour KULTIVE (sud d'Orléans) H/F

Référence : 22FBA04

Ville : Orléans (45)

Date : 12/12/2022

Type de contrat : CDI

Secteur : Agriculture

Métier : Commercial

Merci de faire parvenir votre CV à Flora BATAILLE, Consultante en Recrutement – flora@hunteo.fr

Contact : 07 72 36 31 95

Entreprise

Chez Hunteo, nous sommes plus de 30 experts du recrutement spécialisés sur leurs marchés. Notre objectif : proposer un accompagnement personnalisé à chacun de nos partenaires et surtout vous, candidats. Réactivité, confiance et transparence sont pour nous les clés d'un recrutement réussi !

Passionné(e) par le monde du végétal, vous souhaitez rejoindre une structure engagée ?

Au cœur d'une équipe de vente dynamique, vous recherchez un environnement qui vous donne de l'autonomie sur la gestion de vos gammes de produits ?

KULTIVE **commercialise et valorise les légumes de ses adhérents**, soit près de 50 producteurs répartis sur différents bassins de production : le Val de Loire, le Val de Seine, les Landes, la Provence et le Nord de la France. Leader de la production de concombre en France, le portefeuille produits de KULTIVE (légumes frais produit serre et plein champ) est varié : concombres, poivrons, aubergines, carottes, tomates, asperges, betteraves, radis noir, navets et bientôt champignons.

Aujourd'hui, ce sont près de **80 000 tonnes de légumes conventionnels et issus de l'agriculture biologique qui sont vendus auprès de clients majoritairement issus de la GMS sur le marché français.**

Nous recrutons pour rejoindre leur équipe commerciale un(e) **Commercial(e) Légumes Frais en CDI** à Orléans (45) dans le cadre d'un départ à la suite d'une mobilité géographique.

Missions

Au sein d'une équipe de 7 commerciaux, le ou la Commercial(e) est rattaché(e) au Directeur Commercial de la structure et a pour mission principale le développement de son portefeuille produit auprès d'une clientèle GMS France.

Ses principales missions sont les suivantes :

- Animer un portefeuille produit auprès de clients GMS en développant et entretenant une relation privilégiée (téléphone, visites) en mettant en œuvre des actions de promotion des ventes et en suivant leur efficacité
- Traiter au quotidien les besoins des clients en fonction de la production des producteurs : saisir les commandes, suivre l'organisation logistique des ventes, participer au processus de gestion des litiges

- Veiller à ce que les volumes conditionnés soient en phase avec le commerce et aider à organiser le travail des stations (communication des pré-commandes)

- Remonter les demandes particulières nouveau produit, nouveau packaging, suivre et analyser les ventes par produits, clients, résultats & participer, via la veille concurrentielle et la prise d'initiative au développement de nouveaux produits ou nouvelles gammes

Profil

Modalités contractuelles :

- Poste à pourvoir en CDI dès que possible
- Pas de télétravail, présence au bureau ou déplacements commerciaux (de temps en temps mais poste principalement sédentaire), quelques samedis matin par an travaillés (télétravail possible)
- Rémunération fixe sur 13 mois (à définir en fonction du profil) + prime (14^e mois)

Le profil que nous recherchons devra (idéalement & notamment) répondre aux critères suivants :

- Posséder à minima une expérience sur un poste commercial avec une typologie de produits similaire (fruits et légumes, produits frais)
- Connaissance et attrait fort pour les fruits et légumes ;
- Aptitudes à convaincre et à vendre
- Autonomie, analyse
- Aisance en informatique et informatique de gestion

Après lecture et validation de votre candidature, le processus de recrutement sur ce poste se déroulera de la manière suivante :

- Un premier échange téléphonique (10 à 15 minutes) avec Flora Bataille, Consultante en recrutement en charge de ce poste.
- Par la suite, nous nous rencontrerons en visioconférence afin d'échanger autour de votre parcours, de vos aspirations professionnelles et du poste proposé.
- Si votre profil correspond à nos attentes, vous pourrez alors rencontrer nos clients lors d'un à deux entretiens.
- Enfin si votre profil est retenu, une promesse d'embauche vous sera transmise. Rassurez-vous, nous resterons à vos côtés au cours de ces étapes mais également tout au long de votre intégration.

Point de vue de la consultante :

Si vous êtes animé(e) par le commerce de fruits et légumes et ou de produits frais au service de producteurs engagés, vous allez adorer travailler pour cette structure prônant des valeurs humaines et ambitieuses fortes. En effet, certains de leurs produits sont labellisés Haute Valeur Environnementale, Demain la Terre & Zéro Résidus de Pesticide.

Notre client saura également vous accompagner dans votre montée en compétences et vous permettra, à moyen/long terme, de prendre davantage de responsabilités. Si cette opportunité vous intéresse, n'hésitez pas à postuler !