

Technico commercial agricole (H/F)

29140 ROSPORDEN [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap



2000 / Mois



L'entreprise

Groupe ACTUAL, créateur d'opportunités pour les entreprises et les candidats. Au sein d'Actual CONCARNEAU, ce sont Audrey et Sophie qui sont à votre écoute pour vous aider dans votre recherche d'emploi et vos projets professionnels ! Nous recrutons pour notre client, acteur historique de la coopération agricole principalement implantée dans le Sud Finistère et le Morbihan.



Le poste

Basé(e) dans le secteur Finistère centre/sud, vous aurez la responsabilité de :

- Accompagner techniquement et économiquement les producteurs de lait.
- Développer les activités commerciales "appro animales" dans votre secteur géographique, couvrant diverses familles de produits.
- Assurer le suivi client et la prospection, en collaboration avec les équipes des magasins d'approvisionnement.
- Participer activement à notre démarche qualité.
- Surveiller la concurrence et les innovations dans les marchés et technologies.
- Participer à des actions de promotion : journées techniques, salons, démonstrations en ferme.

Vous intégrerez une équipe dynamique de 7 personnes dédiées aux productions animales, en lien avec l'activité "lait aval"

Ne manquez pas cette opportunité de contribuer à un projet passionnant et enrichissant !

Rémunération attractive sur 13 mois (fixe + variables)

Véhicule de service, ordinateur, téléphone

Mutuelle, intéressement, avantages CSE

Accompagnement à la prise de poste

Le profil recherché

Le candidat doit être titulaire d'une formation supérieure en agriculture/agronomie (BTS, Licence Pro, Ingénieur Agro)

Les compétences requises incluent une expertise en vente de produits en production animales et en négociation, ainsi qu'une bonne compréhension des aspects techniques des produits et conseils agricoles.

Nous valorisons particulièrement les candidats ayant une expérience dans le développement commercial et la gestion de projet. Sens de la relation client, autonomie, rigueur et goût pour le terrain

Maîtrise des outils informatiques et du suivi client (CRM est un plus)
Permis B requis (nombreux déplacements)