

Commercial itinérant (H/F)

22600 LOUDEAC [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual Talent est le spécialiste européen en Acquisition et Évaluation de talents d'Actual group, 5e acteur de l'emploi et du travail en France. Depuis plus de 20 ans et au travers de nos 22 bureaux, nos consultants experts par métiers (Sales, Ingénierie, IT/Digital, Support) accompagnent entreprises et candidats avec des modalités contractuelles sur mesure : CDI, CDD, Intérim, Freelance, Management de transition, Prestation de services.

À propos de notre client : Leader mondial sur son marché, notre groupe est spécialisé dans la sélection, l'élevage et la distribution de génétiques avicoles de premier plan. Reconnus pour notre excellence technique, la qualité de nos produits et l'accompagnement personnalisé de nos clients, nous poursuivons notre développement sur le territoire national.

Le poste

Description du Poste :

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous êtes l'ambassadeur(rice) de nos produits et services auprès des professionnels du secteur. Vous pilotez la relation client et développez le chiffre d'affaires sur votre zone géographique.

Missions principales : Développement commercial : Prospecter de nouveaux clients et fidéliser le portefeuille existant sur le secteur Nord.

Conseil et suivi technique : Apporter un conseil avisé aux éleveurs et partenaires (conduite d'élevage, performances, bien-être animal) pour maximiser les résultats techniques.

Négociation et vente : Analyser les besoins, élaborer les propositions commerciales et négocier les contrats de vente.

Analyse de marché : Assurer une veille concurrentielle et remonter les informations terrain à la direction.

Représentation : Participer aux salons professionnels et événements de la filière.

Le profil recherché

Profil Recherché

Formation : De formation supérieure (Bac+2 à Bac+5) en Agriculture / Agroalimentaire / Zootechnie ou Commerce avec une forte sensibilité au monde agricole / avicole.

Expérience : Première expérience réussie sur un poste commercial itinérant B2B, idéalement dans la filière d'élevage ou la nutrition animale.

Compétences :

Forte aisance relationnelle, capacité à convaincre et sens de la négociation.

Autonomie, organisation et rigueur dans la gestion de tournée.

Connaissance du secteur avicole ou du milieu agricole indispensable.

Permis B obligatoire (déplacements fréquents sur le secteur).

Conditions & Avantages Type de contrat : CDI

Statut : Cadre

Localisation : Secteur Nord / Hauts-de-France (Home-office avec déplacements quotidiens sur la zone).

Rémunération : 45 K€ à 50 K€ fixe brut annuel (selon profil et expérience) + partie variable.

Équipements & Avantages :

Véhicule de fonction

Téléphone et ordinateur portable

Prise en charge intégrale des frais de déplacement

Mutuelle d'entreprise & statut cadre