



Poste :	RESPONSABLE COMMERCIAL F/H
Ref code :	OLM261
Date de l'offre :	15 juin 2023
Localisation :	Home-office + terrain, secteur Grand-Ouest
Durée :	Contrat à durée indéterminée
OLMIX :	<p>Olmix Group : Le partenaire privilégié des agriculteurs pour la transition agro-écologique</p> <p>Le Groupe développe un écosystème international de partenaires - agriculteurs, intégrateurs et distributeurs - pour cultiver des plantes et pour élever des animaux dans un projet de transition agro-écologique. Nous apportons des solutions naturelles aux agriculteurs pour améliorer la santé et la nutrition des plantes et aux éleveurs pour améliorer la santé et le bien-être des animaux.</p> <p>Les algues sont une matière première essentielle à partir de laquelle, à travers différentes étapes d'innovations et associées aux argiles et aux oligo-éléments, Olmix développe des solutions concrètes pour la transition agricole mondiale vers de meilleures pratiques basées sur des produits reconnus pour leur efficacité, démontrée scientifiquement. Elles permettent de produire avec un impact plus respectueux et positif sur l'environnement, en utilisant moins de produits chimiques de synthèse tout en ayant la capacité de nourrir la population mondiale et d'assurer des conditions de vie décentes aux agriculteurs ou aux éleveurs. À travers notre gamme de produits innovants, tant sous la forme de produits finis que d'ingrédients, et avec la collaboration de distributeurs et d'intégrateurs, nous démontrons qu'il est possible de concilier performances économiques et environnementales en agriculture.</p> <p>Fondée en 1995, Olmix emploie 671 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 147M€ en 2022. La structure commerciale d'Olmix s'appuie sur 28 filiales et 8 sites de production couvrant, avec les activités d'exportation, plus de 100 pays sur les cinq continents.</p>
Description du poste :	<p><i>Sous l'autorité directe du Territory Manager France de la BU ANIMAL CARE, vous superviserez le développement commercial, logistique, et développerez de nouvelles affaires dans le respect des standards de l'entreprise (Qualité, services, marge).</i></p> <p><i>Vous devrez établir un budget de vente en collaboration avec votre manager. Vous serez chargé.e de proposer une stratégie pertinente pour atteindre les ventes budgétées. Vous devrez également élaborer et soumettre des rapports de performance et d'avancement à la direction.</i></p> <p>Ainsi, <u>vos missions principales seront</u> :</p> <ul style="list-style-type: none">· De développer l'activité commerciale avec les solutions OLMIX Animal Care chez les comptes Firmes-services, fabricants d'aliment et distributeurs de manière durable, en assurant et maîtrisant la prospection· D'identifier les évolutions du marché et le positionnement de l'entreprise sur ce marché par rapport à la concurrence chez vos clients et prospects et les remonter en interne· D'élaborer les budgets et les orientations stratégiques de vos clients et prospects· De proposer et suivre la mise en place des essais de nos solutions· D'orchestrer l'ensemble des moyens de l'entreprise au service des clients et prospects <p><u>Vos principaux contacts seront</u> :</p> <ul style="list-style-type: none">· Firmes-services, premeux, fabricant d'aliment, coopérative, groupement. <p><u>Périmètre</u> : plusieurs régions Grand Ouest principalement et autre region plus au Sud et à l'Est de manière occasionnelle.</p> <p><u>Rémunération et avantages</u> :</p> <p>Selon profil et expérience, salaire mensuel fixe sur 12 mois + 13ème mois, Bonus annuel, Véhicule de fonction selon la car policy, CSE, mutuelle/prévoyance</p>

<p>Qualifications requises :</p>	<p>Formation : Grande école de commerce ou d'ingénieurs idéalement AGRI / sciences animales / nutrition animale</p> <p>Expérience :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expérience de 5 ans dans le domaine alimentation animale (Firme-service, additifs, ...) • Expériences souhaitées avec additifs, premix, mycotoxines, formulation, immunité, santé intestinale • Expérience terrain en production animale serait un plus • Connaissances et maîtrises réseau de l'alimentation animale en France <p>Compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compétences commerciales, force de proposition et capacité de négociation • Priorisation des ressources et évaluation des risques ; • Français courant et anglais courant ; • Maîtrise des outils de gestion de projet et maîtrise avancée d'Excel et de Powerpoint ; • Appétence pour les systèmes d'informations ; • Qualité rédactionnelle, d'analyse et de synthèse ; • Expérimenté en animation de groupe, d'interventions en réunion, de relation multi niveaux. <p>Qualités :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dynamisme, rigueur, discrétion / confidentialité et sens de la responsabilité ; • Autonomie, sens de l'organisation et esprit d'équipe ; • Gestion multiculturelle et diplomatie ; • Communication verbale & écrite ; • Curiosité, créativité / inventivité ; • Persévérance. <p>Idéalement domicilié.e : ANGERS / NANTES / LE MANS</p>
<p>Comment postuler :</p>	<p>Merci d'envoyer votre candidature complète (CV, lettre de motivation) par e-mail en indiquant le ref code à : Sophie MATHOUX (smathoux@olmix.com)</p>