

Mise à jour	14-09-2026
Référence	36537
Service	VOLLEKINDT RECRUTEMENT
Localisation	Bretagne
Contrat	CDI
Expérience	3 à 5 ans
Secteur	A01 Viande et produits à base de viande
Disponibilité	1 à 3 mois
Formation	2 Bac + 2
Statut	APEC
Fonction	B17 Technico Commercial
Variables	45 + Variable

Contexte et définition du poste

Notre client :

Acteur historique de la distribution de viandes de bœuf, veau, agneau et porc depuis plus de 30 ans, notre client s'est imposé comme un partenaire de référence auprès des professionnels de la RHD (grossistes et indépendants), de la GMS et de l'industrie agroalimentaire. Avec un chiffre d'affaires de 55 millions d'euros, l'entreprise poursuit sa trajectoire de croissance soutenue.

Sa réussite repose sur trois piliers : une qualité de produits reconnue, une logistique performante et des partenariats solides tant avec ses fournisseurs qu'avec ses clients. Cette approche lui permet de répondre avec réactivité et précision aux exigences de chaque segment de marché.

Dans le cadre de son développement, notre client recrute un(e) Commercial(e) pour renforcer ses équipes.

Le poste est basé sur l'Ouest de la France.

Poste évolutif avec un fort potentiel de rémunération pour un candidat de valeur.

Le poste :

Rattaché(e) à la Direction Générale, vous prenez en charge un portefeuille clients existant (CHR, RHD – grossistes et indépendants, industriels) que vous aurez pour mission de fidéliser et de développer activement. Vous êtes un moteur de la croissance commerciale de l'entreprise et contribuez à renforcer sa présence sur ses marchés clés.

Vous pilotez les ventes, identifiez de nouvelles opportunités, élaborez les propositions commerciales en lien avec les équipes internes, et assurez un suivi rigoureux de vos clients. Votre compréhension fine des enjeux de chaque segment vous permet d'apporter une réponse pertinente et différenciante.

Profil recherché

De formation Bac à Bac+5, vous justifiez d'une première expérience réussie dans la vente de produits agroalimentaires auprès de professionnels (CHR, RHF, grossistes, industriels, etc.). Votre portefeuille clients actif et solide constitue un atout majeur pour réussir rapidement dans ce poste.

Vous avez un tempérament de développeur : vous aimez prospecter, ouvrir de nouveaux comptes et faire grandir le chiffre d'affaires. Reconnu(e) pour votre sens commercial, votre autonomie et votre capacité à instaurer une relation de confiance durable, vous savez négocier, fidéliser et transformer les opportunités en résultats.

Professionnel(le), rigoureux(se) et doté(e) d'un excellent relationnel, vous aimez les défis commerciaux et l'atteinte d'objectifs. Vous souhaitez rejoindre une entreprise familiale ambitieuse, en pleine croissance, où vous pourrez pleinement contribuer à son développement.