RESPONSABLE DES VENTES et du DEVELOPPEMENT MARCHES H/F

https://recrutement.recrutementagro.fr/front-jobs-detail.html?id_job=1004&id_origin=0

Mise à jour	05-11-2026
Référence	20-100 AA
Service	ADEQUATION & PERFORMANCES
Localisation	Grand Est
Contrat	CDI
Expérience	5 à 10 ans
Secteur	1 Salaison/Charcuterie/Viande
Formation	BAC + 3 / + 4
Statut	-
Fonction	B08 compte-clé gms

Contexte et définition du poste

Faisant de la qualité et de l'excellence des produits de terroir les piliers de son identité, cette belle PME du Centre-Est, filiale d'un groupe familial à taille humaine, marque dans chacun de ses engagements sa volonté résolue de perpétuer les traditions et de rester fidèle aux valeurs qui guident ses choix et ses orientations. Dans le cadre de son développement, elle recherche son/sa futur(e) …

Responsable des Ventes et du Développement Marchés (H/F)

Rattaché(e) à la Direction Commerciale Groupe, vous serez chargé(e) d'assurer le développement commercial et la croissance pérenne et rentable d'une marque à forte identité régionale. Votre mission consistera à renforcer sa présence auprès des enseignes GMS nationales et régionales, à conquérir de nouveaux référencements et à optimiser la diffusion de ses gammes.

À ce titre, vous aurez pour responsabilités de … :

- Définir et déployer la stratégie commerciale nationale en cohérence avec les objectifs de croissance et de rentabilité.
- Développer et fidéliser les relations avec les centrales d'achat et les enseignes de la grande distribution.
- Piloter les négociations commerciales, les référencements, les assortiments et les accords nationaux et régionaux.
- Développer la visibilité de la marque et valoriser ses produits, ses innovations et ses spécificités régionales.
- Manager une petite équipe commerciale dédiée, ainsi que de coordonner fonctionnellement les équipes de vente groupe intervenant sur vos zones de développement.
- Piloter la performance commerciale à travers des indicateurs clés : chiffre d'affaires, volumes, marges, prix et distribution.
- Coordonner les projets de développement avec les différents services internes (marketing, production, qualité, logistique, ADV…).

Domiciliation Centre Est

Profil recherché

Nous recherchons pour ce poste un profil de formation supérieure commerciale, justifiant d'une expérience confirmée dans le développement des ventes auprès de la grande distribution, idéalement dans l'univers

agroalimentaire. Vous maîtrisez les négociations auprès des centrales d'achat, le déploiement de stratégies de référencement et le développement commercial à plusieurs échelles. Leadership, exemplarité et capacité à fédérer, culture du résultat, exigence opérationnelle et goût du terrain vous seront d'indispensables atouts pour satisfaire aux attendus de la fonction à pourvoir. Autonome et doté d'un excellent relationnel, vous savez mobiliser des équipes en management direct comme en animation fonctionnelle et travailler en transversal avec des interlocuteurs variés.

ADEQUATION ET PERFORMANCES

13, rue Marie CURIE

44 230 SAINT SEBASTIEN sur LOIRE

Tél : 02 40 97 20 84