

CHEF DES VENTES VEAUX DE BOUCHERIE H/F

https://recrutement.recrutementagro.fr/front-jobs-detail.html?id_job=986&id_origin=0

Mise à jour 08-10-2026
Référence 20-017 AA
Service ADEQUATION & PERFORMANCES
Localisation Pays de la Loire
Contrat CDI



Secteur 1 Salaison/Charcuterie/Viande
Statut -
Fonction A08 Commercial BtoB (revendeurs/ distributeurs)

Contexte et définition du poste

Acteur de référence de la filière veaux, cette société accompagne le développement durable de la filière grâce à des solutions innovantes et à une relation de proximité avec ses partenaires. Dans le cadre d'un remplacement, il recrute un(e) :

Chef des ventes - Veaux de boucherie (H/F)

Rattaché(e) au Responsable Commercial et Achats, vous jouez un rôle central dans le pilotage de l'activité commerciale de la filière. À la croisée des enjeux commerciaux, économiques et stratégiques, vous êtes garant(e) de la valorisation des productions auprès des clients.

À ce titre, vous serez notamment amené(e) à :

- Organiser, piloter et développer les ventes de veaux de boucherie et de veaux sevrés auprès d'un portefeuille d'abatteurs partenaires.
- Construire des relations commerciales durables avec vos clients en comprenant leurs contraintes industrielles et les évolutions du marché.
- Analyser les marchés, les cours et les flux afin d'optimiser les décisions de vente et d'anticiper les évolutions de la filière.
- Participer à la définition de la stratégie commerciale grâce à vos analyses économiques et à vos recommandations.
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes de planification, les techniciens terrain et les fonctions support afin d'assurer une gestion optimale des volumes.
- Contribuer aux projets transverses de l'entreprise (RSE, innovation, développement de la marque, cahiers des charges, plans de contrôle...).

Profil recherché

De formation supérieure (Ingénieur Agri/Agro ou équivalent), vous justifiez idéalement de 5 à 10 ans d'expérience dans une fonction commerciale BtoB, idéalement, au sein de la filière viande.

Vous êtes reconnu pour votre excellent sens de la négociation et de la relation client, votre vision business et compréhension des mécanismes de marché, ainsi que vos capacités d'analyse, de synthèse et d'anticipation. Vous êtes à l'aise en anglais (échanges réguliers à prévoir)

Poste en CDI, domiciliation souhaitée Maine et Loire (49).

CHEF DES VENTES VEAUX DE BOUCHERIE H/F

https://recrutement.recrutementagro.fr/front-jobs-detail.html?id_job=986&id_origin=0

ADEQUATION ET PERFORMANCES

13, rue Marie CURIE

44 230 St SEBASTIEN sur LOIRE

Tél : 02 40 97 20 84