

## Poste à pourvoir : Commercial (H/F) – CDD 9 MOIS

Avec plus de 85 ans d'expérience et de savoir-faire dans l'industrie des corps gras, le Groupe OLVEA est un acteur de tout premier ordre dans le domaine des huiles végétales et de poisson. Nos domaines d'activités s'étendent de l'industrie cosmétique, pharmaceutique et agroalimentaire à l'alimentation animale et aux lubrifiants.

Le Groupe OLVEA compte aujourd'hui plus de 200 collaborateurs présents en Europe et en Afrique, avec un chiffre d'affaires de 100 millions d'Euros et une croissance de 15% par an sur les 10 dernières années.

Pour développer son activité et ses marchés, OLVEA a une politique d'investissement ambitieuse dans ses diverses filiales en France, au Burkina Faso, au Maroc, en Mauritanie, au Ghana, aux Pays-Bas, aux USA et tout récemment dans la construction d'une usine de raffinage d'huile végétale et de poisson sur le site de Saint Léonard près de Fécamp en Normandie.

Dans le cadre d'un remplacement de congé maternité et parental, nous recherchons pour notre filiale OLVEA Vegetable Oils **un(e) Commercial(e) pour une mission d'environ 9 mois à pourvoir dès que possible**. Le poste est basé au siège sur notre site de Saint Léonard, près de Fécamp (76).

### Description du poste

Dans un contexte de forte croissance, votre mission sera de **développer les ventes d'huiles végétales sur les marchés internationaux**. Vous fidéliserez, développerez les comptes clients existants, et prospecterez de nouveaux clients.

### Vos missions

- Vous développez les comptes clients clés en fonction de la stratégie commerciale de l'entreprise avec le support du Directeur Commercial.
- Vous êtes en charge d'analyser le besoin client et êtes force de proposition pour offrir aux clients des solutions adaptées en fonction de leurs besoins et des utilisations faites des produits.
- En fonction de la stratégie commerciale de l'entreprise, vous prospectez de nouveaux clients, analysez le secteur, la concurrence et le marché afin de remonter les informations commerciales ou techniques pouvant avoir un impact sur l'activité, et proposez des plans d'action adaptés.
- Vous contribuez à la valorisation de nos produits par la participation à des salons commerciaux et la présentation de nouveaux produits aux clients.
- Vous établissez les cotations et les offres dans notre CRM et le suivi Clients dans notre ERP SAP.
- Vous assurez la rentabilité de votre portefeuille client et le reporting de votre activité, notamment en mesurant les résultats des actions commerciales menées.

### Profil recherché :

De formation commerciale supérieure type école de commerce, vous avez une première expérience dans la vente dans un environnement international. Votre maîtrise de la langue anglaise est courante. La connaissance du milieu agroalimentaire, cosmétique et pharmaceutique est un plus. Vous maîtrisez le pack office et êtes à l'aise avec les ERP et CRM.



Oils from sources you can trust

Vous êtes doté(e) d'une forte capacité à convaincre pour démontrer au client l'intérêt du produit. Les qualités requises pour ce métier sont le goût du challenge, compétences commerciales, bonne élocution, vocabulaire adapté, aisance relationnelle, prises d'initiatives.

La rémunération sera en fonction du profil et de l'expérience.

Nombreux avantages : 13ème mois, intéressement, mutuelle, salle sport, balade et régates sur le voilier d'entreprise.

Vous souhaitez rejoindre un groupe international, dynamique, ambitieux, orienté vers le développement durable et le bien-être de ses collaborateurs ? Postulez dès maintenant à notre offre en envoyant votre candidature à [rh@olvea.com](mailto:rh@olvea.com)

