

Annnonce de poste à pourvoir

## Responsable Développement Commercial & Ventes (H/F)

OLVEA est un acteur majeur dans le domaine **des huiles végétales et de poisson**, destinées à **la nutrition et à la cosmétique**.

Groupe familial implanté à Fécamp (Normandie) depuis **1929**, l'activité initiale d'OLVEA était alors le commerce des huiles de foie de morue. Le Groupe compte aujourd'hui **12 filiales** (Europe, Afrique, Etats-Unis) et près de **300 collaborateurs à travers le monde**. Avec plus de **65 000 tonnes d'huiles** par an, OLVEA réalise un chiffre d'affaires de **160 millions d'euros** et une croissance annuelle de **10%** sur les 10 dernières années.

Depuis près de 15 ans maintenant, OLVEA a développé des **filières de production durables et totalement intégrées** dans les pays sources de ses matières premières, afin de participer au développement des communautés locales et d'agir pour la préservation de l'environnement.

Plus récemment, OLVEA a inauguré sa propre **unité d'éco-affinage**, directement implantée sur son site principal en Normandie. Cette usine nous permet de maîtriser nos process, d'être plus réactif et flexible, et d'offrir à nos clients des **huiles biosourcées et éco-raffinées**.



### Description du poste

**"S'engager pour l'Homme et la Nature"** n'est pas seulement la devise d'OLVEA, mais une partie inhérente de notre ADN. Dans le contexte d'une forte croissance de la consommation d'Oméga-3, nous recherchons **un(e) Responsable Développement Commercial et Ventes** pour développer notre activité actuelle tout allant chercher de nouveaux marchés.



### Missions

Rattaché(e) au Directeur Général de la Business Unit Fish Oils, vous serez en charge du développement et de la croissance de notre activité liée aux compléments alimentaires auprès de nos clients en Europe et aux États-Unis. Dans ce rôle, vos principales missions seront:

- Gérer un portefeuille de clients clés existants et en développer de nouveaux,
- Identifier les besoins du marché, les tendances, les facteurs clés de succès dans les différentes régions,
- Identifier de nouveaux clients potentiels, comprendre leurs besoins et leurs processus de décision d'achat,
- Développer des relations interfonctionnelles chez les clients (durabilité, R&D, achats, qualité ...),
- Analyser la concurrence et le marché afin de remonter toute information commerciale ou technique pouvant impacter la Business Unit,
- Construire une offre de prix et négocier tous les termes et conditions pour permettre l'exécution des ventes,
- Utiliser et contribuer à notre système CRM (rapports de réunion, contacts), fournir un rapport de ventes,
- Fournir des informations précises sur les prévisions des clients pour notre S&OP,

- Assister à des salons professionnels pertinents en France et à l'étranger

*Ce poste nécessite la capacité de voyager jusqu'à 50% du temps*

## Profil requis



### Compétences techniques

Issu(e) d'une formation BAC+2 à BAC+5, le candidat idéal démontre une expérience commerciale éprouvée dans **les industries alimentaires B2B**.

Expérience antérieure souhaitée :

- **Une expérience technique et commerciale** dans les industries chimiques et/ou alimentaires
- Minimum **15 ans d'expérience** dans un rôle similaire : Commercial / Marketing / Trading au sein de l'industrie B2B.
- Des connaissances en huiles et graisses sont un plus.



### Qualités personnelles

Curiosité, adaptabilité, ouverture d'esprit et pragmatisme font partie de votre vocabulaire.

Autonome dans l'organisation de votre travail, vous êtes flexible, à l'aise dans le travail en équipe et habitué à collaborer avec des équipes transverses.

Vous avez d'excellentes qualités relationnelles et avez fait preuve d'une réelle efficacité dans la croissance de l'entreprise. Bilingue anglaise, toute autre connaissance d'une autre langue européenne serait un avantage.

Vous avez d'excellentes capacités de communication orale et écrite.  
Votre solide réseau de relations avec l'industrie serait un autre avantage.

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



### Les avantages du poste

- Une entreprise au fort engagement pour le développement durable et attachée à ses valeurs,
- Un groupe dynamique laissant une forte place aux nouvelles idées et initiatives,
- Une entreprise soucieuse du bien-être de ses collaborateurs,
- Avantages : prime de performance, 13<sup>ème</sup> mois, prévoyance, chèques déjeuner, mutuelle, salle de sport, voilier d'entreprise, etc.

Vous recherchez un poste dans une équipe ambitieuse, vous aimez le travail en équipe et avez envie de vous investir dans une équipe dynamique ? Cette offre est faite pour vous ! Envoyez votre candidature à Aline GAUCHER : [agaucher@olvea.com](mailto:agaucher@olvea.com)

[www.olvea.com](http://www.olvea.com)

From sources you can trust

