

Annonce de poste à pourvoir

Commercial(e) (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 **filiales 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**.

Nous recherchons **un(e) Commercial(e) (H/F)** au sein de la Business Unit Vegetable Oils. Ce poste est basé à Saint Léonard au sein de notre siège social (76) avec possibilité de faire du télétravail.



Description du poste

Dans le cadre de notre stratégie de croissance et de notre plan de développement en Europe, nous recherchons **un(e) Commercial(e)** motivé(e) pour animer un portefeuille de clients européens actifs dans le domaine de la cosmétique, l'alimentaire ou en tant que distributeurs. Votre mission sera d'utiliser votre créativité et nos outils internes pour fidéliser, renforcer et développer la relation commerciale avec votre portefeuille de clients.



Missions

Rattaché(e) à la Responsable des ventes, vos principales missions seront :

1) Gérer un portefeuille de clients existants

- Communiquer notre valeur ajoutée et d'autres informations sur les produits aux clients
- Établir des offres tarifaires, y compris la définition des incoterms et des conditions de crédit, et gérer les négociations ultérieures jusqu'à la vente effective
- Assurer un contact régulier avec les clients et utiliser notre CRM pour documenter les informations
- Mise à jour régulière des prévisions de ventes, mise en place et suivi des contrats de vente, analyse des chiffres de ventes de vos clients
- Identifier et transformer les opportunités de ventes au sein de votre portefeuille de clients
Comprendre les besoins des clients, y compris les tendances du marché, les défis et les informations sur les concurrents
- Assurer l'alignement des spécifications des produits et des emballages des clients avec nos capacités et nos accords de niveau de service

- Gérer les réclamations en collaboration avec les services Qualité et Service Clients

2) Gérer un réseau de distribution

- Organiser une communication régulière pour faire le point sur les ventes et les projets des distributeurs
- Coordonner les activités promotionnelles : webinaire, visites conjointes, participation à des événements conjoints, etc.
- Construire un plan de croissance commun et fixer des objectifs

Ce travail implique des déplacements, notamment des visites de clients, seuls ou accompagnés de collègues d'autres départements, et des salons professionnels pertinents.

Profil requis



Compétences techniques

Diplômé(e) d'une licence, master ou d'une école de commerce, le candidat idéal aura déjà une expérience réussie en tant que Commercial(e).

Une expérience de plusieurs années dans un rôle similaire, ou dans un rôle de vente en B2B serait un réel avantage.



Qualités personnelles

Rigueur, adaptabilité, créativité, curiosité et pragmatisme font partie de votre vocabulaire.

Autonome dans l'organisation de votre travail, vous avez l'habitude de collaborer avec des équipes transdisciplinaires et êtes reconnu(e) pour votre capacité à travailler efficacement avec les autres et à faire preuve de souplesse.

Vous avez d'excellentes compétences en communication orale et écrite, et vous parlez couramment le français et l'anglais. Toute autre connaissance d'une langue européenne serait un 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^{ème} 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

www.olvea.com

From sources you can trust

