

## Annonce de poste à pourvoir

# Assistant(e) 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) Assistant(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).



### Description du poste

Dans le cadre de notre stratégie de croissance, nous recherchons **un(e) Assistant(e) Commercial(e)** motivé(e) pour assister et être en support de l'équipe dans le suivi commercial et administratif d'un ensemble de clients Europe et Grand Export.



### Missions

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

- Assister et être en support quotidien de l'équipe Commerce notamment lors des congés et déplacements en traitant les tâches quotidiennes telles que :
  - 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 avec les clients et utiliser notre CRM pour documenter les informations,
- Recevoir et attribuer les demandes entrantes de notre site-web vers les commerciaux,
- Aider les « Business Development Managers » à construire leurs offres dans le CRM et coordonner leurs demandes auprès des équipes en interne,

- Être en support de l'équipe commerciale pour la préparation des évènements extérieurs (salons, voyages...)

## Profil requis



### Compétences techniques

Issu(e) d'une formation commerciale type Bac+2 / Bac+3, vous justifiez d'une expérience minimum de 2 ans sur un poste similaire.

Vous maîtrisez les outils informatiques (Excel, Word, Power Point, Outlook) et êtes à l'aise avec les chiffres. La maîtrise de l'anglais est indispensable pour le poste.



### Qualités personnelles

Autonomie, rigueur et organisation font partie de votre vocabulaire.

Vous aimez le travail en équipe, vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel et avez un état d'esprit positif. 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 et d'une bonne gestion du stress.

*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

