

## **Qui sommes nous ?**

**LOEUL & PIRIOT est le spécialiste historique des viande de lapin et de chevreau.**

Entreprise familiale créée dans les Deux-Sèvres en 1906, le groupe est aujourd'hui le Leader européen dans la transformation de viande de lapin et du chevreau de lait. Il compte 3 sites de production et emploie 470 salariés.

**Notre mission : donner envie et faire changer d'avis sur la viande de lapin !**

LOEUL & PIRIOT se donne pour mission d'inviter la viande de lapin sur toutes les tables. Elle est savoureuse, diététique et bien plus facile à préparer qu'on ne le croit. LOEUL & PIRIOT veut donc surprendre et créer l'envie chez les consommateurs.

Une offre de grande qualité et diversifiée. LOEUL & PIRIOT propose aux consommateurs le lapin sous toutes ses formes.

Des recettes faciles et variées pour tous les produits lapin. LOEUL & PIRIOT défend la créativité culinaire accessible à tous.

Un nouveau packaging avec une entrée par mode de cuisson. LOEUL & PIRIOT renouvelle la perception du lapin pour multiplier les occasions de consommation.

## **Le poste que nous proposons :**

Rattaché(e) au Responsable des ventes, vous mettez en œuvre notre politique commerciale sur votre secteur (départements 07, 30, 25, 84, 13, 05, 04, 83, 06) auprès de la Grande Distribution. Vous êtes responsable de votre chiffre d'affaires et de la rentabilité de vos clients.

Vos missions seront les suivantes :

La vente de nos produits :

- Construire votre plan de tournée en fonction de la politique commerciale,
- Préparer efficacement vos visites en clientèle en vous fixant des objectifs factuels et précis,
- Diagnostiquer la présence produit,
- Créer un contact favorable,
- S'informer sur les besoins et contraintes des clients,
- Argumenter et traiter les objections,
- Conclure l'entretien en engageant le client,
- Rendre-compte de vos visites sur le CRM de l'entreprise et analyser les résultats des visites,
- Mettre en œuvre l'accord négocié,
- Optimiser les moyens mis à votre disposition (animations, dégustation, échantillons, ...),
- Assurer la veille concurrentielle (produits, tarifs ...),
- Se tenir informé,
- Etre force de propositions,
- La construction et l'entretien d'une bonne image auprès de nos clients.

Véhiculer une image positive de l'entreprise à l'extérieur (clientèle, salons représentations, ...),

Adopter une attitude positive en interne et en externe.

### **Le profil que nous recherchons :**

Vous justifiez d'une première expérience commerciale réussie d'environ 3 ans dans l'agroalimentaire avec une connaissance des systèmes de distribution propres aux marchés de la GMS.

Vous faites preuve d'organisation afin de constituer des plans de tournée efficaces (hôtel,...) et vous savez gérer les moyens mis à votre disposition (outils d'aide à la vente : plaquettes, animations, ... et outils de fonctionnement : véhicule, téléphone, ordinateur,...).

Vous respectez les procédures administratives (notes de frais, matériels, RH : CP, RTT, maladie, mutuelle...) et commerciales (planning de visite, prévisions de vente, promotions, compte-rendu d'activité, traitement des litiges, ...) en place au sein de l'entreprise.

### **Informations utiles :**

- LOCALISATION : Marseille - 13, France
- CONTRAT : CDI
- SALAIRE : 30000 à 36000 EUR par an + variable
- NIVEAU DE QUALIFICATION: Agent de maîtrise/Bac +3/4, Ingénieur/Cadre/Bac +5
- EXPÉRIENCE : 1 à 7 ans
- MODALITÉS DE TRAVAIL : Temps complet
- SECTEUR: Industrie Agro-alimentaire

Vous bénéficiez d'un véhicule de fonction ainsi que du matériel nécessaire au bon déroulement de vos missions (téléphone portable, ordinateur portable, etc.).

Vous réalisez vos missions en autonomie sur votre secteur, dont vous êtes le pilote.

Vous rejoindrez une entreprise familiale et innovante, engagée auprès des différents acteurs de sa filière :

- L'entreprise s'engage à proposer des produits de qualité, une viande savoureuse à fort intérêt nutritionnel dont l'origine est indiquée sur le packaging dans un souci de transparence auprès du consommateur.
- LOEUL & PIRIOT est également engagée auprès des éleveurs, afin de commercialiser des produits à forte identité régionale et de favoriser le dialogue permettant le partage des valeurs communes (bien-être animal, qualité produit, respect de l'environnement, etc.)
- L'entreprise est très attachée au respect de l'environnement, et travaille au quotidien pour limiter les impacts liés à son activité.
- Enfin, LOEUL & PIRIOT est engagée auprès de ses salariés pour le bien être au travail et l'implication et la valorisation des salariés tout au long de leur carrière professionnelle.