

OFFRE D'EMPLOI Responsable du développement commercial H/F

GLORIA MARIS GROUPE est l'un des leaders européens en aquaculture marine premium. Groupe international (200 personnes) créé en Corse il y a près de 30 ans. La société s'est développée rapidement ces dernières années par croissance externe, ce qui lui permet de maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur : de l'alevin (sélection génétique) à la commercialisation des poissons élevés (Daurade, Bar, Maigre,...)

Pleinement conscients de la qualité exceptionnelle de l'environnement où nos productions sont implantées, nous combinons passion, savoir-faire, exigence et engagement qualitatif et la qualité premium de nos élevages déterminent notre positionnement sur les marchés en France comme à l'internationale.

Vous souhaitez participer à cette grande métamorphose des modes de production et de consommation que représente l'aquaculture de qualité comme solution durable pour les générations futures ? Alors, rejoignez l'aventure avec notre filiale l'« Écloserie Marine de Gravelines », dont la notoriété européenne est reconnue pour l'excellence de sa génétique. Vous serez au cœur d'une activité économique à la croisée des enjeux alimentaires et environnementaux majeurs pour la planète.

Afin de renforcer notre position sur le marché, l'Écloseries Marines de Gravelines recherche un :

Responsable du développement commercial H/F

Poste basé à Gravelines

Rattaché au directeur de site, il participe et est responsable au sein de l'équipe commerciale du développement et de la fidélisation de son portefeuille clients sur ses marchés et donc garant du CA attendu. Dans ce cadre, les principales responsabilités s'organisent autour des missions suivantes :

- Mettre en place et conduire la politique commerciale afin de maximiser les résultats attendus et tenir les budgets prévisionnels
- Identifier et connaître les postes de marges et chercher une performance et optimisation en permanence
- Définir et déterminer les argumentaires, actions de prospections commerciales promotionnelles à mener sur les différents marchés
- Négocier et être garant des conditions commerciales et financières de chaque contrat
- Collecter et analyser des informations Produits/Marchés (résultats des ventes, résultats des nouveaux services, comportements des clients, concurrence, tendance...).
- Assurer les travaux de reporting au sein du service commercial et vis-à-vis de sa hiérarchie
- Compléter et suivre les indicateurs de performances, les tableaux de bord et le cas échéant proposer des actions correctives

Profil et Expérience :

Business minded, diplomate, fin négociateur, avec une capacité d'analyse des marchés ; le candidat devra justifier d'une expérience réussie (5/10 ans) dans une fonction similaire d'ingénieur technico-commercial chargé de développer les ventes d'un produit vivant à forte valeur ajoutée.

En liaison permanente avec différents services, vous appréciez l'intelligence collective et vous êtes motivés par le travail en équipe. Enfin, vous possédez une réelle expertise dans la conduite d'une stratégie commerciale dans un contexte international compétitif et cherchez la rentabilité.

Formation : Ingénieur, Technicien supérieur ou Ecole de commerce

Langues : Anglais impératif + autre langue appréciée (Grec, Italien etc.)

Informatique : Maîtrise du pack office (Excel)

Mobilité : Déplacements réguliers à prévoir (60% du temps)

Rémunération selon expérience + bonus

Statut : cadre

Avantages sociaux divers + mutuelle



Scannez pour en découvrir plus sur l'entreprise !

Intéressé(e) ?

Postulez dès maintenant et rejoignez-nous dans cette aventure excitante en envoyant votre cv à flora.duval@gloriamaris.com