

Chef de secteur terrain (m/f), aliments biologiques, bilingue (de/en ou de/fr), Stuttgart

- [Postuler dès maintenant](#)

Fradeo GmbH

Fradeo est le cabinet de recrutement du groupe la Villafrance, premier centre d'affaires franco-allemand qui accompagne depuis 2005 des entreprises avec leurs projets de développement en France et en Allemagne.

Notre client

Notre client est l'un des principaux fabricants européens dans le secteur de l'alimentation biologique. Dans le cadre du développement de son marché en Allemagne, nous sommes à la recherche d'un(e)

Chef de secteur terrain (m/f), aliments biologiques, bilingue (de/en ou de/fr), Stuttgart.

Ce qui vous attend

- **Produits naturels de haute qualité, issus d'une culture contrôlée écologiquement** : Vous êtes responsable de la vente de l'ensemble de la gamme de produits. Vos groupes de clients cibles sont les magasins bio et les grossistes bio (B2B) dans votre zone d'activité. Vous garantissez également la présence et la rotation des produits dans les locaux du client par accord.
- **Développement autonome et actif de votre portefeuille de clients B2B** : Vous identifiez et acquérez de nouveaux clients potentiels, conseillez et accompagnez les clients existants et augmentez activement le chiffre d'affaires de votre portefeuille de clients. Grâce à des animations de vente occasionnelles en magasin lors de lancement de nouveaux produits, vous négociez les conditions de prix avec eux et optimisez ainsi la vente de produits biologiques.
- **Analyse de marché, home office et déplacement** : Grâce à votre présence locale auprès des clients, vous remontez des informations précieuses du marché local (et des concurrents) au directeur commercial et participez ainsi activement à l'optimisation de la stratégie marketing (positionnement du produit et développement/marketing). De plus, vous appréciez à la fois le travail en autonomie et les visites régulières chez les clients.

Ce que nous recherchons

- **Des personnes sensibles à l'égard des aliments naturels :** Vous êtes sensibles à l'égard des aliments naturels et partagez leurs valeurs. Idéalement, vous disposez également d'une formation commerciale.
- **Une fibre commerciale et sociable, orienté client :** Vous avez une personnalité plutôt forte, vous êtes orienté résultats et service, vous êtes plutôt persévérant et très sociable. La compétition et votre développement personnel font partie de vos motivations. Acquérir de nouveaux clients est challengeant.
- **Mode de fonctionnement autonome et exigeant :** Vous êtes proactif, vous avez de bonnes aptitudes à la communication, une compréhension rapide, un sens de l'organisation et vous aimez travailler de manière autonome.
- **Langues :** Vous avez une très bonne connaissance écrite et orale de l'allemand, ainsi que de l'anglais ou du français.
- **Profil junior :** Idéalement, vous avez une première expérience professionnelle acquise dans la vente d'aliments

Ce qui est bon à savoir

- Vous pouvez vous attendre à un emploi varié et stimulant au sein d'une entreprise internationale axée sur la croissance.
- Il s'agit d'un poste en CDI (à temps plein), qui est à pourvoir immédiatement.
- Idéalement, le poste devrait être pourvu dans la région de Stuttgart (home office 20% + déplacements 80%).
- Rémunération liée à la performance composée d'un salaire fixe et d'une commission et d'une voiture de fonction.

À vous de jouer

Si vous vous retrouvez dans cette annonce, envoyez-nous dès aujourd'hui votre CV en français ou en anglais au format PDF et faites-nous part de vos prétentions salariales et date de disponibilité.

Nous attendons avec impatience votre candidature et nous garantissons l'égalité des chances et la confidentialité de votre dossier.

- [Postuler dès maintenant](#)