



Ingénieur Commercial – Chef de Marché Vente d'Ingrédients (H/F)

Cargill vous offre une opportunité unique de développer votre carrière, votre expérience et vos compétences. Chaque jour, nous construisons notre réputation de leader international des produits et services agro-alimentaires, agricoles, financiers et industriels. Nous sommes fiers de notre présence mondiale, de notre capacité financière et de nos valeurs. Fondée en 1865, Cargill, entreprise privée, emploie aujourd'hui 143 000 collaborateurs dans 67 pays, avec un chiffre d'affaires annuel de plus de 143 milliards de dollars. A travers l'innovation, la créativité et la collaboration, nous transformons les marchés tout en améliorant la vie de chacun, et nous pouvons faire de même pour votre carrière. Pour découvrir comment évoluer ensemble, consultez notre site www.cargill.com

Cargill Nutrition Animale est un acteur leader de la nutrition animale en France et à l'international. Son activité va des prémix aux spécialités en incluant les minéraux ou les additifs, et ceci pour toutes les espèces animales. L'objectif de l'entreprise est d'apporter des produits et services toujours plus élaborés à ses clients par la spécialisation des outils, des équipes et par des investissements significatifs en production, en expertise et en recherche. Cargill recrute, pour sa marque Provimi France, un Ingénieur Commercial – Chef de marché vente d'ingrédients (H/F).

Lieu du poste: Rattaché(e) à la Direction Commerciale de Provimi, poste basé au siège (Crevin, 35)

Missions principales :

Au sein de l'équipe Provimi France vous aurez pour mission de mettre en œuvre la politique commerciale définie par l'entreprise.

A ce titre, après une période vous permettant de découvrir et de vous intégrer dans notre équipe et notre organisation, vos missions consisteront notamment à :

- Promouvoir et vendre la gamme d'ingrédients / matières premières de Provimi auprès de nos clients (fabricants d'aliments, distributeurs,...)
- Assurer le suivi commercial d'un portefeuille de clients grands comptes
- Assurer une veille permanente des marchés en lien avec nos équipes Achats
- Définir la politique commerciale pour optimiser nos parts de marché et la rentabilité de cette activité
- Animer nos équipes techniques et commerciales, les former et informer pour qu'elles constituent des relais efficaces dans la vente des produits de votre portefeuille.
- Prospector pour développer les ventes de nos produits

Profil :

Titulaire d'un diplôme d'ingénieur agri/agro, vous avez acquis une première expérience à dominante commerciale dans le secteur de la nutrition et/ou de la santé animale.

Vos connaissances du monde agricole et vos qualités humaines vous aideront dans la réussite de ce nouveau challenge.

Doté(e) d'un très bon relationnel, vous êtes dynamique, force de propositions, votre rigueur, votre écoute et votre sens du service au client sont des qualités qui vous caractérisent et qui favoriseront votre réussite dans cette mission.

Notre offre :

En échange de votre expertise et de votre engagement, nous assurerons votre formation sur les sujets techniques, les produits et nous vous aiderons à développer vos compétences commerciales.

