

TECHNICO-COMMERCIAL(E) ÉLEVAGE & AGROALIMENTAIRE (H/F)

SOLS TECHNIQUES & SOLUTIONS CAOUTCHOUC

Du champ à l'assiette : bien-être animal, hygiène et sécurité sur toute la chaîne.

CONTRAT CDI · temps plein · statut cadre	LOCALISATION Bretagne (1 poste) et Nord (1 poste) · poste itinérant, déplacements fréquents	PÉRIMÈTRE France, avec ouverture Europe
RATTACHEMENT Directeur commercial	ÉQUIPE Équipe Agroalimentaire : 2 postes ouverts, aux côtés de 2 commerciaux en place	DÉMARRAGE Dès que possible

VOTRE RÔLE

Vous rejoignez l'équipe Agroalimentaire pour développer nos solutions de sol auprès des acteurs de la chaîne alimentaire, de l'élevage à la transformation. Vous vendez directement aux utilisateurs finaux et travaillez en complément de nos partenaires coopératives et distributeurs agricoles. Votre valeur ajoutée : comprendre le terrain, mesurer les besoins et proposer la bonne solution.

ID GROUP EN BREF

Fondé en 1996 par deux passionnés de ski qui voulaient des sols plus sûrs, ID Group conçoit et fabrique des solutions en caoutchouc et des revêtements de sol techniques. Nos produits sont fabriqués en France, sur notre site de Wormhout (59) ; notre siège est à Porte-de-Savoie (73) et nous sommes certifiés ISO 9001. Élevages, industries agroalimentaires, sites industriels, équipements sportifs et de loisirs, distribution spécialisée : nos sols accompagnent leurs utilisateurs en France et en Europe.

LE CONTEXTE

ID Group ouvre une nouvelle étape de son développement. Nous organisons désormais notre force commerciale par marchés utilisateurs (agroalimentaire, distribution spécialisée, sport et loisirs, industrie et logistique) pour être au plus près de celles et ceux qui utilisent nos sols au quotidien, comprendre leurs usages et leur apporter des solutions sur mesure. Cette proximité renforce aussi notre action aux côtés de nos partenaires distributeurs, qui restent un relais essentiel pour servir nos clients : nous créons la demande chez l'utilisateur et la servons avec eux. Une équipe par marché, une ambition européenne : c'est dans ce cadre que nous créons ce poste.

CE QUE NOUS VOUS OFFRONS

- Un poste créé dans le cadre d'un projet de transformation porté par la Direction Générale : vous contribuez à construire, pas seulement à exécuter.
- Un fabricant français à taille humaine, avec des circuits de décision courts et une vraie proximité avec la production.
- Une culture d'entreprise fondée sur trois valeurs : **Respect, Curiosité, Efficience**.
- Un parcours d'intégration structuré : produits, site de production, outils et clients clés.

VOS MISSIONS

1 Développer le portefeuille

- Prospecter et développer une clientèle d'éleveurs, abattoirs, transformateurs et industries agroalimentaires (IAA) sur votre secteur.
- Détecter les projets en amont grâce à une veille active sur les constructions et rénovations de bâtiments d'élevage et de sites agroalimentaires.
- Construire et animer la relation avec les coopératives et les prescripteurs (vétérinaires, conseillers d'élevage, bâtiment agricole).
- Travailler en synergie avec les distributeurs et partenaires de votre secteur : co-prospection, orientation des affaires vers le bon canal, formation et appui technique de leurs équipes.

2 Conseiller et vendre une solution

- Réaliser des visites d'élevages et de sites pour diagnostiquer les besoins : confort et bien-être animal, hygiène, sécurité, contact alimentaire.
- Proposer des solutions adaptées et argumenter sur la valeur d'usage (performance d'élevage, durabilité, conformité) plutôt que sur le prix au m².
- Élaborer les offres, négocier et conclure dans le respect de la politique tarifaire.

3 Fidéliser et piloter

- Suivre les chantiers et la satisfaction client, anticiper les renouvellements et proposer des services associés (mesure du confort animal, suivi d'usure).
- Tenir à jour le CRM : chaque affaire rattachée à son utilisateur final, un pipeline fiable et partagé.
- Remonter les besoins du terrain pour faire évoluer nos gammes.

VOTRE PROFIL

- Formation Bac+2 à Bac+5 technico-commerciale, agricole ou agroalimentaire (BTS ACSE, TC, école d'ingénieurs agri-agro...).
- Première expérience réussie de 3 ans minimum en vente B2B auprès du monde agricole ou agroalimentaire.
- Connaissance de l'élevage (bovin, équin) et/ou des contraintes d'hygiène des sites agroalimentaires : un vrai atout.
- Aisance terrain, sens de l'écoute et goût pour la vente de solutions techniques.
- Autonomie, rigueur dans le suivi et plaisir à travailler en équipe.
- Anglais professionnel apprécié pour accompagner notre développement européen.
- Permis B indispensable.

EN PRATIQUE

RÉMUNÉRATION	Fixe 36 000 – 40 000 € brut annuel + variable
DÉMARRAGE	Dès que possible
CANDIDATURE	CV et lettre de motivation à rh@id.group

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.