

COMMERCIAL EXPORT – GMS NATIONAL

Coopérative agricole UNI-VERT, Gard (30)

Première coopérative bio équitable de France, forte de ses producteurs de fruits et légumes d'hyperproximité.

Aujourd'hui, notre production 100 % origine France s'élève à 25 000 tonnes de fruits et légumes, dont 5 millions de pieds de salades. Nous privilégions les producteurs de proximité. 80 % d'entre eux se situent dans un périmètre de 70 km autour du siège Uni-Vert, situé à Saint-Gilles, dans le Gard. Une exception, la Corse. Nous travaillons donc principalement avec des producteurs adhérents du Gard, de la Camargue, des Bouches-du-Rhône, de la Provence, de l'Ardèche et de la Drôme. Notre coopérative compte 70 producteurs dont 15 situés en Corse.



FINALITÉ DU POSTE

Développer et piloter l'activité commerciale export sur les zones confiées (Angleterre, Europe), sur les volets stratégie, prospection, développement et fidélisation du portefeuille clients, tout en assurant la saisie, le suivi commercial et la coordination opérationnelle d'un portefeuille GMS national, dans un environnement en flux tendu.

MISSIONS

- ✿ **Axe 1 - Commercial export (stratégie, développement et gestion de portefeuille)**
 - Définir et mettre en oeuvre le plan de développement commercial export par zone/pays.
 - Identifier, prospecter et ouvrir de nouveaux comptes (importateurs, grossistes, distributeurs, enseignes, circuits spécialisés).
 - Développer le chiffre d'affaires, la marge et la récurrence sur le portefeuille export existant.
 - Construire les offres commerciales (prix, volumes, conditions, calendrier promotionnel) en lien avec les capacités de production et d'approvisionnement.
 - Négocier les conditions commerciales et assurer leur bonne formalisation et application.
 - Assurer une veille marchés/concurrence/tendances et remonter les opportunités et risques à la direction.
 - Planifier et réaliser des rendez-vous clients, tournées et salons professionnels.

- Suivre la bonne exécution des commandes export jusqu'à la réception client, en coordination avec les équipes internes.
- Suivre les litiges, réclamations, avoirs et plans d'actions correctifs en lien avec les services concernés.
- Contribuer au suivi des règlements et des encours clients de son portefeuille, en lien avec la comptabilité.

Axe 2 - Portefeuille GMS national (saisie, suivi commercial et coordination opérationnelle)

- Assurer la saisie informatique des commandes du portefeuille GMS national et la fiabilité des informations enregistrées.
- Assurer le suivi administratif et commercial des commandes (confirmation, modifications, priorités, échéances).
- Communiquer les offres clients et participer au suivi des opérations commerciales et promotions.
- Etablir et suivre un planning promotionnel en coordination avec les services internes.
- Coordonner la préparation et l'expédition des commandes avec la station, la qualité et l'expédition.
- Veiller au respect des cahiers des charges clients, des exigences de conformité et des délais de livraison.
- Traiter et suivre les réclamations, demandes d'avoirs et anomalies de service.
- Assurer un suivi des délais de paiement de son portefeuille, en lien avec la comptabilité.
- Remonter les informations clients utiles à l'amélioration continue (service, qualité, logistique, conditionnement).

Missions transverses

- Travailler en flux tendu en priorisant les urgences selon la saisonnalité et les contraintes opérationnelles.
- Garantir une communication fluide et réactive avec l'ensemble des services.
- Respecter les procédures internes, les règles de confidentialité et les exigences qualité.
- Participer à l'amélioration des outils, process et tableaux de suivi de l'activité commerciale.

RESPONSABILITÉS – PÉRIMÈTRE

- Double périmètre : développement commercial export + gestion/suivi d'un portefeuille GMS national.
- Portefeuille clients : existant à reprendre et portefeuille à développer (selon affectation par la direction).
- Périmètre géographique export prioritaire : Angleterre, Europe.
- Responsabilité sur la qualité du suivi commercial, la fiabilité des saisies et la coordination jusqu'à la bonne exécution des commandes.
- Contribution directe à la performance commerciale (CA, marge, fidélisation, qualité de service).

OBJECTIFS ET RESULTATS ATTENDUS

- Développer durablement le portefeuille clients export (prospection, ouverture de comptes, fidélisation).
- Accroître le chiffre d'affaires et la marge sur les zones export confiées.
- Garantir un suivi rigoureux, réactif et fiable du portefeuille GMS national.
- Améliorer le taux de service client et réduire les litiges/avoirs.
- Assurer une coordination opérationnelle efficace dans le respect des délais et contraintes de saison.
- Contribuer à la valorisation de la gamme et au développement de nouveaux débouchés.

INDICATEURS DE PERFORMANCE (KPI)

- Chiffre d'affaires export par pays/zone & Suivi de la marge brute
- Nombre de prospects qualifiés, rendez-vous, offres émises et nouveaux clients ouverts.
- Taux de fidélisation / récurrence clients.
- Taux de service / respect des délais de livraison.
- Taux de litiges, réclamations et avoirs.
- Fiabilité des échéances promotionnelles.
- Suivi des encours / retards de paiement (en lien avec la comptabilité).

CONDITIONS D'EXERCICE

- Poste avec déplacements ponctuels en Europe (clients, salons, rendez-vous).
- Travail en environnement saisonnier avec pics d'activité et gestion de priorités en flux tendu.
- Amplitude horaire adaptable selon la saison et les impératifs commerciaux/clients.
- Rémunération et variable selon profil, expérience et politique de l'entreprise.

PROFIL RECHERCHÉ

Savoir-faire :

- Maîtrise des techniques de négociation et de développement commercial.
- Capacité à piloter un portefeuille clients et à structurer une prospection export.
- Bonne compréhension des contraintes de production, logistique et qualité en environnement agroalimentaire / flux tendu.
- Maîtrise de la saisie et du suivi de commandes, de la relation client et du traitement des litiges. • Maîtrise des outils informatiques : ERP/logiciel de gestion commerciale, messagerie, Excel (niveau opérationnel).
- Capacité d'analyse commerciale (suivi CA, marge, plans promo, rentabilité).

Langues :

- Anglais : niveau professionnel exigé (oral et écrit).
- Toute autre langue européenne est un plus.

Savoir-être :

- Excellent relationnel client et sens du service.
- Réactivité, sens des priorités et gestion des urgences.
- Rigueur, fiabilité, organisation et méthodologie.
- Autonomie, esprit d'initiative et force de proposition.
- Capacité à travailler en équipe et en coordination multi-services.
- Confidentialité, ponctualité et polyvalence.
- Résistance au stress en période de forte activité.

Envoyez votre CV + lettre de motivation à clarnie.fr@gmail.com