

# SAS BRESSON

Négoce en céréales situé à Saulon La Chapelle (21) recrute dans le cadre d'un départ en retraite

## UN(E) RESPONSABLE COMMERCIAL(E) ACTIVITE APPROVISIONNEMENT, H/F

Entreprise familiale centenaire située à une quinzaine de kilomètres au sud de Dijon, l'activité de la SAS BRESSON est celle du négoce de céréales et des produits du sol. La SAS BRESSON, c'est 8 silos de stockage et 3 plateformes offrant une capacité de stockage totale de 93 000 T, une collecte annuelle de céréales d'environ 140 000 T, 4 magasins d'approvisionnement, un parc de 10 camions et 80 caissons céréaliers. Avec 37 salariés, elle réalise un chiffre d'affaires d'environ 40M€ dont 1/3 par l'activité d'agro-fourriture. Soucieuse de la préservation de l'environnement, elle mène une politique qualité et s'inscrit dans cette démarche au travers de certifications liées à l'agriculture raisonnée.

### Missions :

- ☑ Rattaché au PDG et membre du Comité de Direction, vous êtes entouré d'une équipe de 5 commerciaux dont vous avez la responsabilité.
- ☑ Vous animez votre équipe et l'accompagnez sur le terrain auprès de nos clients agriculteurs indépendants pour entretenir une relation de proximité.
- ☑ En lien avec les responsables de silos, l'équipe administrative, le service Qualité :
  - ➔ Elaboration de la stratégie commerciale Approvisionnements
  - ➔ Définition des objectifs Approvisionnements
  - ➔ Prévision des plans de stockage (engrais)
  - ➔ Identification d'opportunités de développement (étude de marché, veille concurrentielle et technologique) pour proposer des axes de stratégie
- ☑ En relation avec les fournisseurs, et notre réseau ACTURA :
  - ➔ Achat et vente des semences, engrais, produits phytopharmaceutiques, accessoires
  - ➔ Négociations, mise en place et suivi des tarifs
  - ➔ Responsable et garant des marges Appro
- ☑ Avec les organismes professionnels (FNA ..) vous suivez les dossiers s'y rattachant.

### Profil :

- ☑ De formation minimum bac + 3 de type production végétale, agronomie, agriculture, sciences du végétal, production et techniques agricole, environnement...
- ☑ Particulièrement sensible au monde agricole et à ses valeurs, vous avez au moins une première expérience de vente auprès d'une clientèle d'agriculteurs (y compris alternance ou stages longs), ou, dans un univers plutôt technique agro/agri en début de parcours, vous avez évolué vers le commercial et développé votre goût pour la vente et la gestion commerciale.
- ☑ Vos aptitudes managériales sont fondées sur l'engagement collaboratif.
- ☑ Votre force de persuasion vous permet de convaincre et fédérer votre équipe.
- ☑ A l'écoute de vos clients, de vos équipes et de tout type d'interlocuteur, vous savez instaurer et maintenir un climat de confiance pour des relations durables.
- ☑ Force de proposition, intuitif et audacieux, en concertation avec la Direction, vous savez initier des projets et les mener à bien.

### Conditions proposées :

- ☑ CDI - 45 K€ brut annuel négociable en fonction de votre expérience et profil (fixe + variable)
- ☑ Parcours d'intégration et formation à nos produits et méthodes
- ☑ Véhicule de service, téléphone, ordinateur portable
- ☑ Déplacements à prévoir (rayon de 60 kms)

Poste à pouvoir a partir du 1<sup>er</sup> décembre 2018, basé à Saulon-la-Chapelle (21)

Merci d'adresser votre C.V + lettre de motivation par mail  
à [agnes.hue@bresson-cereales.fr](mailto:agnes.hue@bresson-cereales.fr) ou par courrier  
à SAS BRESSON - Madame HUE - Rue du Moulin - 21910 SAULON LA CHAPELLE

