Norabio est la coopérative 100% bio de 140 producteurs de fruits et légumes de la région Hauts-de-France et valorise, depuis 25 ans, la production de ses adhérents sur tous circuits de distribution au niveau régional, national et international. Engagée pour le développement d'une agriculture biologique, coopérative et équitable, Norabio réalise un chiffre d'affaires de 25 M€ et poursuit le développement de son activité.

Dans ce contexte, Norabio recherche actuellement un(e) :

COMMERCIAL(E) INDUSTRIE

Rattaché(e) à la direction commerciale, votre mission principale consiste à assurer et développer l'activité commerciale avec nos partenaires industriels (surgélateurs, chipseurs, 4e/5e gamme…).

Pour réaliser cette mission, vos activités sont les suivantes :

➡ Développement commercial :

- Assurer le développement du CA lié à votre portefeuille de clients et prospecter de nouveaux clients.
- Gérer la relation client au quotidien (suivi des contrats, prix, négociation, prise de commande, gestion des litiges…).
- Gérer les flux de commandes en lien avec l'assistante commerciale (commandes, expéditions producteurs, suivi transports et facturations).
- Réaliser des bilans de campagnes.

Relations adhérents et fournisseurs :

- Piloter et orienter les lots produits et gérer les stocks.
- Assurer le lien avec l'assistante commerciale pour les commandes aux adhérents et fournisseurs.
- Présenter les retours clients aux adhérents dans une optique d'amélioration continue de nos services.

➡ Activités transverses :

- En lien avec l'équipe production, assurer le suivi des planifications et le développement de produits dans les exploitations.
- En lien avec le service qualité, contrôler le respect des différents cahiers des charges clients.

PROFIL RECHERCHÉ :

- Au-delà de votre formation supérieure (Bac +3 minimum), vous possédez une première expérience significative et une connaissance du milieu agricole et/ou des produits alimentaires.
- Doté(e) d'un tempérament commercial avéré, vous êtes force de propositions, autonome, réactif(ve), organisé(e) et vous avez le sens du service client.
- La maîtrise des outils de gestion informatique (suite Google) est nécessaire.
- La maîtrise de l'anglais ou d'une autre langue étrangère est un plus.

CONDITIONS PROPOSÉES :

- CDI, statut cadre, RTT.
- Prise de poste : dès que possible.
- Temps plein avec organisation possible en télétravail
- Rémunération : selon profil (fixe + intéressement collectif + Plan Epargne Entreprise).
- Le poste est basé à Bois-Grenier (ZI de la Houssoye) avec des déplacements ponctuels en région ou sur des salons en France et à l'international.

Vous travaillerez avec Fanny, super assistante commerciale qui a aussi une activité de traiteur le week-end, et Laurent, responsable commercial et entraîneur de foot sur son temps libre.

Vous souhaitez rejoindre une coopérative dynamique qui œuvre au quotidien dans le cadre des valeurs de l'Agriculture Biologique et de l'Economie Sociale et Solidaire ? Envoyez-nous votre candidature !