



Conseiller Commercial - H/F
Circuit RHF / produits diététiques
Ile de France – 93/94/91

Vous êtes dynamique et vous recherchez une mission pleine de sens dans un contexte de fort développement ?

Alors rejoignez NUTRISENS et prenez part à son aventure !

Le groupe NUTRISENS (330 collaborateurs) est devenu l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition, en axant sa croissance autour de trois grands pôles d'expertise : la nutrition médicale, la nutrition spécifique et la nutrition bien-être.

Depuis 10 ans, nous travaillons avec passion pour imaginer des aliments bien pensés, bien préparés et surtout, bons à savourer. Parce que c'est ce qui nous tient à cœur : redonner le goût de manger.

Nutrisens recherche un(e) **Conseiller Commercial** en CDI dans l'équipe Commerciale.

Vos principales missions

Rattaché(e) au Directeur des Ventes BtoB France vous êtes responsable du développement des ventes de votre secteur géographique. Après une formation approfondie sur nos produits, vous devrez commercialiser l'offre **NUTRISENS principalement auprès des Sociétés de Restauration Collective, Hôpitaux et Maisons de retraite.**

Pugnace et véritable Business Developer, vous avez une réelle volonté de conquête et de développement commercial : ouvrir de nouveaux comptes, accroître le multigammage, référencer les nouveaux produits ;

Pragmatique, vous élaborez des plans d'actions locaux à partir des objectifs nationaux et régionaux (ciblage AO, gré à gré et KAM, proposition de moyens...) ;

Organisé(e) et prévisible, vous assurez des visites auprès des Coordinateurs de groupement, Chefs de cuisine, Ingénieurs de restauration, Cadres de santé, Diététiciens(nes), Chefs d'établissement ;

Proactif(ve), vous construisez des partenariats étroits avec vos clients dans un objectif permanent de performance commerciale et de fidélisation ;

Impliqué(e) et disponible, vous organisez des dégustations de produits et des tests grandeurs nature sur l'ensemble de la gamme NUTRISENS ;

Collaborateur(rice) de confiance, vous assurez le suivi et le reporting de votre activité ;

Rigoureux(se), vous répondez aux appels d'offres en collaboration étroite avec nos cellules marchés ;

Curieux(se) et attentif(ve) aux marchés, vous informez en permanence l'entreprise sur l'état du marché, de l'activité de la concurrence et des souhaits de la clientèle, et organisez la veille concurrentielle.



Profil

De formation **commerciale ou diététique**, vous avez une expérience significative dans la vente de produits de nutrition. La connaissance du monde de la **Restauration Hors Foyer** auprès de nos clients de **sociétés de restauration collective, hôpitaux, cliniques, maisons de retraite, etc** serait un plus.

Vous maîtrisez les techniques de négociation et de vente, et avez un réel esprit de conquête.

Vous êtes résolument orienté(e) clients et résultats. Vous avez le goût du challenge et savez faire preuve d'autonomie et d'esprit d'initiatives. Votre force de persuasion et votre ténacité vous permettent de conclure des ventes.

Nutrisens porte une intention particulière à votre intégration et s'attache à vous accompagner tout au long de cette période.

Type de contrat : CDI

Début : Dès que possible

Rémunération :

Fixe sécurisant (13 mois) + 25% de variable

Véhicule de fonction 5 places

Ordinateur et Smartphone

Mutuelle de qualité

Envoyer CV + LM à n.bournit@marcopolo-performance.com