

CDI H/F Business developer Ouest France

Qui sommes-nous ?

HARI&CO, start-up food 100% végétale, s'est donnée pour mission de mettre les légumineuses au cœur de l'assiette pour ceux qui cherchent à donner du sens à leur alimentation, tout en prenant du plaisir à manger. Vous l'avez compris, on mélange le sain et le gourmand dans tous nos produits !

Nous avons une gamme de galettes et de boulettes bio, 100% végétale, sans additif, élaborée à base de légumineuses françaises : lentilles vertes, pois chiches, haricots rouges ou haricots flageolets. Bref, il y en a pour tous les goûts ! Avec l'envie de révolutionner les habitudes alimentaires des français, nous portons notamment une attention particulière à promouvoir une agriculture bio et durable.



Pourquoi avons-nous besoin de vous ?



Dans un contexte de fort développement sur différents canaux de distribution (RHF, RETAIL), nous recherchons quelqu'un pour faire connaître nos gammes et accompagner nos clients. Une vraie mission de développement de l'activité sur la région Ouest de la France où la force de proposition, la prise d'initiatives et l'autonomie en sont les compétences clés.

Vos missions : Basé dans la région Nantaise, vous aurez pour secteur les 3 grandes régions de l'ouest de la France.

Votre mission consistera à gérer et développer un portefeuille client, le dynamiser et pérenniser votre réseau sur les marchés Foodservices et Retail :

- Développer l'activité en identifiant les prospects et prescripteurs stratégiques (coordinateurs de marchés, appels d'offre, décisionnaires) et les rencontrer afin de leur faire découvrir notre offre.
- Mettre en avant la start up, les produits de la gamme, leurs caractéristiques et les nouveautés.
- Pérenniser la relation client en s'assurant du réassort tout en étant à l'écoute de leurs besoins.
- Réagir et être force de proposition suite aux demandes et remarques des clients, tout en faisant remonter les informations terrains.
- Animer le réseau en organisant des dégustations, en accompagnant les services et en participant aux salons et rencontres stratégiques.

Profil souhaité :

Diplôme supérieur en commerce. Capacité à gérer un grand secteur en autonomie en priorisant ses actions. Tenace, avec une forte capacité d'adaptation. Doté d'un bon relationnel et d'une bonne connaissance des marchés du foodservice et du retail.

Informations pratiques : Package fixe + variable + véhicule. Démarrage dès que possible.

Candidature : CV + lettre de motivation par email à Sylvain Goyet – sgoyet@hari-co.fr