

Commercial (e) BtoB (CDD)

L'entreprise Arcadie :

Vous intégrez une PME de plus de 100 employés dont les activités principales sont depuis 30 ans le sourcing, la transformation, le conditionnement et la vente d'épices et plantes aromatiques & médicinales sur le marché spécialisé bio. La société commercialise 100% de produits biologiques, est certifiée ISO22000 et labellisée BioEntrepriseDurable (label RSE). Engagée dans le commerce équitable et plus largement l'écologie, vous intégrez une entreprise responsable aux fortes valeurs.

Pour son service Commerce, Arcadie recrute un(e) **commercial/e BtoB à plein temps, en CDD de 6 mois, pour remplacement de congé maternité (à compter d'avril 2026)** qui aura pour mission principale de fidéliser et développer un portefeuille de clients :

- Mettre en œuvre la politique commerciale sur votre périmètre clients (analyse marché, identification des besoins clients, des opportunités, des leviers de développement et construction d'un plan d'actions par client en accord avec les objectifs de la stratégie commerciale)
- Fidéliser le portefeuille clients (principalement les industriels de l'agro-alimentaire) qui vous est confié et développer le courant d'affaires associé. Rencontrer les clients régulièrement.
- Prospecter de nouveaux clients (industriels, artisans, RHD) en lien avec la stratégie commerciale
- Développer des recettes à façon en collaboration avec le service R&D
- Participer aux manifestations commerciales, salons, foires ou autres opérations de communication
- Mener les négociations dans le cadre des contrats annuels (volumes et prix), réaliser un reporting fiable et s'assurer de la mise en œuvre des accords. Établir et publier des prévisionnels de vente
- Conseiller et accompagner l'équipe ADV sur votre périmètre clients (suivi réservations, cahier des charges clients, conseils applications produits...). Optimiser le fonctionnement interne.
- Coordonner les projets et veiller à la bonne circulation de l'information entre les services concernés (ADV, qualité, R&D, production, achats..)
- Tenir un tableau de bord, analyser les performances produits et clients, les informations marché, l'état de la concurrence et faire un reporting mensuel

Profil attendu :

- Vous croyez en l'importance de l'agriculture biologique dans nos modèles alimentaires
- Vous vous reconnaissez dans les valeurs de l'entreprise
- Vous avez un esprit d'entrepreneuriat et aimez relever des challenges
- Vous savez proposer des réponses innovantes aux tendances et besoins présents du marché, tout en restant connecté à la réalité des processus industriels
- Vous aimez travailler en équipe, avez le sens de l'intérêt collectif et savez fédérer vos collaborateurs.
- Vous avez une bonne capacité d'analyse et de synthèse, êtes organisé et savez gérer les priorités.
- De formation supérieure de type école de commerce, minimum bac + 4 souhaitée
- Vous justifiez d'une expérience de commercial(e) de 3 ans mini exigée en industrie agro-alimentaire.
- Maîtrise de l'anglais professionnel

Informations générales :

Début souhaité : avril 2026

Lieu : Méjannes-lès-Alès (Gard)

Rémunération : 35- 42 ke sur 13 mois

Participation et intéressement

Les + de l'entreprise :

Travailler en Holocratie

Crèche d'entreprise

Mutuelle famille gratuite

Plan d'Épargne Entreprise, PERCO

Pour goûter à une nouvelle aventure, postulez ! : envoyer CV et LM à m.goubet@arcadie.fr