

A N N O N C E
Chargé(e) de Développement Commercial – Marque Sud de France (H/F)

Qui sommes-nous ?

AD'OCC est l'agence de développement économique de la Région Occitanie qui accompagne les entreprises régionales à chaque étape de leur vie : création, implantation, innovation, croissance, financement, export, transmission-reprise, tout en renforçant l'attractivité du territoire régional et l'attraction de talents.

L'agence assure le déploiement opérationnel de la stratégie de la Région Occitanie en matière de développement économique, d'innovation et de soutien à l'emploi.

A ce titre, AD'OCC déploie les dispositifs de financement définis par la Région pour ancrer durablement l'emploi sur le territoire, et intervient autour de quatre métiers : croissance, innovation, international et conquête des marchés, implantation et attractivité économique.

Plus de 4000 entreprises bénéficient chaque année d'un service de l'Agence.

Au-delà des 2 métropoles régionales, l'Agence a vocation à assurer une présence de proximité au sein des Maisons de la Région dans les 13 départements d'Occitanie.

Nous sommes à la recherche d'un(e) « Chargé(e) de Développement Commercial – Marque Sud de France » pour notre site de Pérols

Rattaché(e) au Département Agricoles et Agroalimentaires, vous serez amené(e) à effectuer les missions suivantes :

Conseil individuel aux entreprises :

- Conseiller les entreprises, répondre à leurs demandes d'information ; fournir la matière et l'information nécessaires à la construction de leur stratégie de pénétration des réseaux de grande distribution. Leur présenter les activités et le programme du département agroalimentaire.
- Organiser des ateliers et webinaire pour favoriser la montée en compétence des entreprises sur ce circuit de distribution.

Accompagner les entreprises en grande distribution dans une démarche collective :

- **Organiser un salon de prospection (en collaboration avec une enseigne) :**
 - Mise en place de salons régionaux dédiés à une enseigne de grande distribution.
 - Prospecter des lieux, négocier des tarifs et des prestations de restauration et de location de mobilier, établir des budgets prévisionnels.
 - Définir un concept et des outils de communication. Construire un rétro planning.
 - Rédiger des documents de prospection & prospecter des entreprises.
 - Réaliser un plan d'implantation, construire un catalogue, éditer des badges et enseignes.
 - Organiser la logistique du salon (livraison et mise en place mobilier & PLV, accueil et installation fournisseurs et acheteurs etc.)
 - Travailler le relationnel acheteurs et producteurs lors de la manifestation.
 - Adresser post salon un questionnaire de satisfaction aux entreprises collecter les réponses, rédiger un bilan.

Réaliser des opérations de marketing opérationnel en GD :

- Présenter à des acheteurs la marque Sud De France, l'ensemble des entreprises agréées Sud De France sur le circuit GD, les outils d'aide à la vente.
- Obtenir des accords de partenariat et suivre le retour acheteur.

- Valider la sélection des produits/fournisseurs et communiquer aux entreprises.
- Fournir les textes, images, logos pour création de prospectus.
- Négocier la mécanique (PLV, animations, jeux concours).
- Construire le brief animateur.
- Expédier les outils de PLV.
- Assurer le suivi logistique et le contrôle de la bonne utilisation du bloc marque SDF sur le terrain.
- Rechercher de nouveaux partenariats.
- Tenir à jour la base de données acheteurs.

Créer un relationnel avec la GMS :

- Organiser des visites régulières dans les points de vente et avec les directions régionales afin de s'assurer du succès de la réalisation des actions.

Etablir des bilans et indicateurs de suivi :

- Assurer le suivi et obtenir les indicateurs afin de faire une analyse des résultats obtenus ainsi que des propositions d'améliorations des dispositifs mis en place.

Participer à la Gestion de la place de marché FoodHUB :

– Gestion de Food hub et du book agro :

- Gestion des inscriptions acheteurs et fournisseurs, contrôle des profils, mise à jour des actualités.
- Amélioration continue : remonter les anomalies, recettes de nouvelles versions.
- Gestion de la création des books agros via food'hub, relance producteurs.
- Créer du trafic sur la plateforme – partenariats externes

Nous recherchons un(e) futur(e) collaborateur(trice) motivé(e) et prêt(e) à s'investir dans une Agence dynamique !

Profil Recherché :

Vous justifiez d'une formation BAC+3 minimum dans le Commerce et la Vente, spécialisée dans le secteur Agroalimentaire.

De l'expérience dans le secteur GMS serait appréciée.

De nature rigoureux(euse), vous êtes bon(ne) négociateur(trice), vous détenez une grande force de proposition, une facilité relationnelle, ainsi que des qualités rédactionnelles.

Vous justifiez d'une bonne connaissance du secteur agroalimentaire et des réseaux de distribution, vous êtes à l'aise avec les outils bureautiques.

Le permis B est attendu. Une voiture de société est à disposition dans le département.

Le poste est à pourvoir aux conditions suivantes :

Nous vous proposons un **Contrat à Durée Déterminée (CDD) d'une durée de 7 mois (jusqu'au 30 novembre 2023), et à pourvoir pour mai 2023.** Vos missions se dérouleront sur notre site de **Pérois**. Vous disposerez d'une rémunération selon votre profil.

Les petits Plus ?

- **Vous bénéficierez de nos avantages** : mutuelle d'entreprise, prévoyance, carte tickets restaurants SWILE, forfait mobilité douce, jours de télétravail ainsi que des avantages du CSE.
- Vous rejoindrez une **entreprise mobilisée sur des questions liées à la RSE, au handicap et à la diversité.**

Dans le cadre de notre politique diversité, nous étudions, à compétences égales, toutes candidatures y compris celles de personnes en situation de handicap.

**Vous souhaitez en savoir davantage sur nous ?
Rejoignez-nous sur <https://www.agence-adocc.com/>.**

N'attendez plus et rejoignez notre équipe en postulant à : recrutement@agence-adocc.com

*Merci de bien vouloir utiliser en objet la référence **IMAE-CD0704**