



Le groupe REITZEL est une société FRANCO-SUISSE spécialisée dans la production et la commercialisation de condiments. Le Groupe compte plus de 350 collaborateurs répartis en Suisse, en France et en Inde. La filière Française réalise un chiffre d'affaires de 45 millions d'Euros et compte 140 salariés.

Référence en matière de pickles en France, Reitzel agit partout où elle est implantée pour développer durablement des filières agricoles et valoriser le fruit de la terre en produits sains et savoureux qu'elle commercialise à marque de distributeur et sous ses marques :

- HUGO : les cornichons français en GMS et pour les professionnels des métiers de bouche
- Jardin d'Orante : pour le réseau GMS
- Hugo Reitzel : pour les professionnels des métiers de bouche
- Bravo Hugo ! : pour les réseaux spécialisés bio

Reitzel est le seul acteur du secteur à travailler en filières, dans la lignée de son fondateur Hugo Reitzel. La PME familiale se donne pour mission de cultiver des cornichons et de les transformer en délicieux pickles, dans le respect des hommes et de la nature, partout où elle est implantée.

Son produit phare ? le cornichon, dont elle soutient la relance de la culture en France depuis 2016.

Depuis sa création, l'entreprise a su perpétuer son savoir-faire avec la même philosophie : celle de tisser des liens privilégiés avec les agriculteurs, au plus près des bassins de culture, et de transformer leurs légumes en produits savoureux, en phase avec les attentes des consommateurs

Retrouvez plus d'infos sur [www.groupe-reitzel.com](http://www.groupe-reitzel.com) , [www.jardindorante.fr](http://www.jardindorante.fr) et [www.cornichonfrancais.fr](http://www.cornichonfrancais.fr)

Au sein de notre service Commercial, nous recherchons un(e) :

### Compte clé régional GMS (H/F)

### Poste basé à Montrichard 41400 ou Paris 75009

CDI – Temps complet

Rattaché(e) au Responsable Grands Comptes GMS / MN, votre mission sera de prendre en charge et de suivre les centrales régionales qui seront affectées pour l'ensemble de nos produits :

#### Missions principales :

- Participation à l'élaboration de la stratégie par client, dans le cadre de la politique commerciale générale.
- Négociation des accords annuels avec les centrales d'achats régionales
- Dynamisation du plan promotionnel régional et de son suivi
- Pilotage et gestion des différents salons régionaux
- Veille au respect de l'application des CGV et de la politique tarifaire
- Gestion du cash management : litiges et pénalités
- Participation à l'établissement des prévisions de ventes
- Veille et analyse concurrentielle & marché
- Coordination des projets avec les différents services transversaux de la société et notamment l'administration des ventes, le marketing, la R&D, la logistique, les achats

*Liste de missions non exhaustive*

### Profil recherché :

Vous recherchez un poste challengeant et êtes issu d'une formation Bac+4 à Bac+5, école de commerce.

Vous disposez d'une première expérience de 3 à 5 ans, idéalement au sein d'une PME, sur un poste de Commercial terrain / Chef de secteur, complétée par la négociation en centrale régionale.

Vous appréciez et comprenez les enjeux industriels d'une PME.

Compétences et aptitudes requises au poste :

- Intérêt pour les produits agricoles transformés
- Connaissance des techniques de négociation et de vente
- Aisance avec les chiffres, les calculs commerciaux
- Bonne résistance au stress
- Autonome et mobile géographiquement
- Rigueur et force de proposition
- Goût pour le travail d'équipe
- Bonne maîtrise du pack Office

Rémunération selon profil

Déplacements réguliers à prévoir

**Intéressé(e) par ce poste, merci d'adresser votre dossier de candidature (lettre de motivation + CV) par courriel : Eleanor ELWIS, service des ressources humaines : [recrutement@reitzel.fr](mailto:recrutement@reitzel.fr)**