



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 2024 de 52.8 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 Food Service
- 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.reitzel.fr](http://www.reitzel.fr)

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

## **Alternant(e) Commercial(e) – Chef de secteur GMS (H/F)**

**Contrat en alternance d'une durée d'1 ou 2 ans à compter de septembre 2026**

Au sein de notre département commercial, rattaché(e) au Responsable d'activités Retail MN et BIO, vous vous déplacerez dans les départements du 28, 37, 41, 45, 61 et 72 afin d'accomplir les missions ci-dessous.

### **Missions :**

- Gestion d'un portefeuille de magasins sur le secteur dédié.
- Analyse et état des lieux de l'activité du parc de magasins défini.
- Référencement des produits de la marque Hugo + mise sur le marché des nouveautés.
- Découverte du secteur et négociation avec les différents interlocuteurs.
- Veille à l'augmentation de la visibilité de notre marque et du cornichon Français.
- Réalisation de reportings sur l'activité dans le parc de magasins.
- Participation aux salons régionaux des distributeurs.

### **Profil recherché :**

- Etudiant(e) en école de commerce BAC+2 à +5 ou équivalent Université, vous faites preuve de dynamisme, d'organisation et d'autonomie.
- Vous avez idéalement une première expérience en vente où vous avez développé des compétences en négociation et dans l'utilisation d'Excel et Power Point.

- Vous avez le sens du relationnel et aimez la méthode et l'analyse qui font progresser les relations d'affaire.
- Vous voulez vendre des produits de qualité et participer à la commercialisation de produits sains et joyeux et contribuer à la relance de notre filière de cornichons cultivés en France.
- Vous cherchez le dynamisme des structures à taille humaine.
- Titulaire du Permis B.

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

**Chez REITZEL, nous savons que la diversité est une force, c'est pourquoi nous recrutons des collaborateurs de tous les horizons de manière inclusive et non-discriminante. Ainsi, nous nous engageons à créer un environnement de travail où tous les employés se sentent à l'aise d'être eux-mêmes.**

