



*C'ZON est un acteur dynamique du secteur agroalimentaire, spécialisé dans l'importation et la commercialisation de légumes à destination des circuits **Food Service, Restauration Hors Domicile (RHD) et GMS**, en France et à l'international.*

*Basée à **Arras**, l'entreprise s'appuie sur une expertise métier solide, une organisation structurée et une exigence élevée en matière de qualité, de performance et de satisfaction client.*

C'ZON inscrit son développement dans une logique de croissance durable, en valorisant l'innovation, la maîtrise de ses marchés et la collaboration entre ses équipes. Portée par des valeurs fortes de qualité, de réactivité et de proximité, l'entreprise place l'humain et l'exigence produit au cœur de ses priorités.

Rejoindre C'ZON, c'est intégrer une entreprise engagée, offrant un environnement professionnel stimulant et des projets à forte valeur ajoutée.

Commercial itinérant C'ZON H/f

CDI

Rôle : Dans le cadre du développement de ses activités, C'ZON recherche un(e) Commercial(e). Le poste porte sur un périmètre RHD (Restauration Hors Domicile) et GMS, avec la gestion et le développement de clients 1G et 4G, en France et en Belgique.

Le/la commercial(e) sera rattaché(e) à l'équipe commerciale et travaillera en étroite collaboration avec la Direction Commerciale et les équipes Marketing.

Vos principales missions :

Développement commercial et stratégie

- Développer le chiffre d'affaires sur les circuits RHD et GMS en France et en Belgique.
- Gérer et développer un portefeuille clients 1G et 4G.
- Identifier de nouvelles opportunités de marché et de nouveaux clients.
- Contribuer à la définition de la stratégie commerciale et assurer la mise en œuvre de la politique et des conditions commerciales sur son périmètre, en lien avec son responsable.

Négociation et pilotage commercial

- Négocier les accords commerciaux
- Assurer le suivi des contrats et engagements clients.

Analyse et suivi de la performance

- Analyser les performances clients (CA, marges, mix produits, portefeuille)
- Suivre les indicateurs clés de performance (KPI)
- Proposer et mettre en œuvre des plans d'actions correctifs pour atteindre les objectifs

Profil : Vous êtes idéalement issu(e) du secteur agroalimentaire et disposez d'une expérience commerciale confirmée de 5 à 7 ans minimum, incluant la négociation d'accords nationaux et internationaux.

Vous savez analyser, anticiper, négocier et convaincre. Rigoureux(se), organisé(e) et autonome, vous êtes orienté(e) résultats et savez travailler en transverse tout en communiquant efficacement avec vos interlocuteurs. Force de proposition, vous contribuez activement à la performance de l'entreprise et êtes à l'aise avec les outils bureautiques.

Conditions :

- Rémunération Fixe sur 13 mois (3000€ - 4000€) + variable de 10%
- Statut : Cadre au forfait jour + RTT (une dizaine par an)
- Véhicule de fonction
- Localisation : Arras

