



<https://latribunelibre.com/emploi/bretagne-commercial-mat-agroalimentaire-f-h-11>

Bretagne commercial mat agroalimentaire F/H

Description

TECHNICO COMMERCIAL EN PROCEDES agroalimentaires F/H

domaine agroalimentaire

Poste basé à Bretagne ou Pays de Loire ou Normandie déplacements très fréquents en France

Votre rôle sera clé pour développer le marché des **PROCEDES agroalimentaires** :

- **Prospection & développement** : identifier de nouveaux clients et développer un portefeuille dans le secteur agroalimentaire et industriel.
- **Conseil & vente** : présenter des solutions techniques adaptées, accompagner vos interlocuteurs tout au long du cycle de vente, de l'étude jusqu'à la signature.
- **Pilotage & suivi** : travailler en synergie avec le bureau d'études et les partenaires externes pour établir devis et propositions chiffrées.
- **Présence terrain** : assurer un lien de proximité par des déplacements réguliers sur tout le territoire national.
- **Contribution stratégique** : être force de proposition pour soutenir la croissance de ce nouveau segment et consolider le positionnement de l'entreprise.

Un accompagnement personnalisé sera assuré par le dirigeant historique, afin de vous transmettre le savoir-faire et les clés de réussite.

Qualifications

TECHNICO COMMERCIAL EN PROCEDES agroalimentaires F/H

Organisme employeur

LaTribuneLibre

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste

France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication

11 janvier 2026 à 20:03

Valide jusqu'au

07.02.2026

Votre rôle sera clé pour développer le marché des **PROCEDES agroalimentaires** :

- **Prospection & développement** : identifier de nouveaux clients et développer un portefeuille dans le secteur agroalimentaire et industriel.
- **Conseil & vente** : présenter des solutions techniques adaptées, accompagner vos interlocuteurs tout au long du cycle de vente, de l'étude jusqu'à la signature.
- **Pilotage & suivi** : travailler en synergie avec le bureau d'études et les partenaires externes pour établir devis et propositions chiffrées.
- **Présence terrain** : assurer un lien de proximité par des déplacements réguliers sur tout le territoire national.
- **Contribution stratégique** : être force de proposition pour soutenir la croissance de ce nouveau segment et consolider le positionnement de l'entreprise.

Profil

- Formation **technico commercial / profil technique procédés industriels** avec une expérience commerciale dans le **domaine agroalimentaire**
- Goût du terrain et **mobilité hebdomadaire** partout en France.
- **Autonomie, dynamisme et esprit d'initiative** : vous aimez convaincre et bâtir des relations de confiance durables.
-