



<https://latribunelibre.com/emploi/chef-de-secteur-gms-f-h-68>

Chef de Secteur GMS F/H

Description

Description du poste

Dans le cadre de son développement, **Maison Vergnon Apiculture** recrute son/sa **Chef de secteur GMS (H/F)** pour accompagner la croissance de ses miels 100 % français et produits apicoles sur la région Auvergne-Rhône-Alpes.

Rattaché(e) au Directeur Commercial (arrivée prévue début 2026) et en lien direct avec la direction et le merchandiser, vous jouerez un rôle clé dans la mise en œuvre de la stratégie commerciale terrain, au sein d'une petite équipe soudée et engagée.

Votre mission : développer la présence et la visibilité de nos produits dans les enseignes de la grande distribution (épicerie sucrée, produits du terroir), tout en incarnant les valeurs d'authenticité et de qualité de Maison Vergnon.

Vos principales responsabilités :

- Développer et fidéliser un portefeuille de points de vente GMS sur votre secteur (Rhône-Alpes).
- Prospecter de nouveaux clients et renforcer la présence de la marque en magasin.
- Garantir la bonne visibilité des produits en linéaire : assortiment, implantation, promotions, têtes de gondole.
- Travailler en binôme avec le merchandiser et en étroite collaboration avec la direction commerciale pour déployer les actions terrain.
- Être force de proposition sur les opérations commerciales, la valorisation produit et les leviers de croissance locale.
- Assurer un reporting rigoureux et régulier de vos activités (CRM, logiciels internes) afin de partager les informations terrain et contribuer aux décisions stratégiques.

Votre profil :

- De formation commerciale (Bac +2/3 minimum), vous justifiez d'une expérience réussie en **GMS**, idéalement dans l'agroalimentaire ou l'épicerie sucrée.
- Vous aimez le **terrain**, la **relation client** et le **développement commercial concret**.
- Organisé(e), autonome et impliqué(e), vous savez gérer vos tournées,

Organisme employeur

MAISON VERGNON
APICULTURE

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES)
ALIMENTAIRE SPÉCIALISÉ
DIVERS

Lieu du poste

38544, VIENNE, VIENNE, France

Date de publication

18 octobre 2025 à 21:07

Valide jusqu'au

17.11.2025

prioriser vos actions et rendre compte efficacement.

- Vous appréciez travailler dans une **structure à taille humaine**, où la proximité et la réactivité sont essentielles.
- La connaissance du secteur agroalimentaire régional ou des produits du terroir est un plus.

Ce que nous offrons :

- Une entreprise familiale engagée, certifiée IFS, où chaque collaborateur a un vrai rôle à jouer.
- Un environnement simple, convivial et exigeant, dans des locaux neufs à Vienne (38).
- Une équipe structurée autour d'un Directeur Commercial, d'un merchandiser et de la direction, pour un management de proximité.
- Une rémunération motivante (à négocier) : **fixe + variable selon profil (à partir de 30 K€ brut annuel)**.
- Véhicule de fonction, ordinateur, téléphone professionnel, mutuelle 100 % prise en charge et remboursement intégral des frais professionnels.

Ce poste s'adresse à une personne passionnée par les bons produits, avec le goût du challenge, qui souhaite s'investir dans une aventure entrepreneuriale porteuse de sens.

Rejoindre Maison Vergnon Apiculture, c'est allier **proximité, engagement et ambition**, au service d'une apiculture française durable.

Qualifications

Profil recherché

Nous recherchons avant tout une **personnalité de terrain**, animée par le goût du commerce, du produit et du défi.

Un(e) **Chef de secteur GMS** qui aime construire, convaincre et développer, avec un vrai sens du résultat et du collectif.

Vous avez déjà évolué dans l'univers **GMS** ou **agroalimentaire**, sur un poste terrain : gestion de linéaires, prospection, mise en place d'opérations commerciales, animation de points de vente... Vous maîtrisez les codes de la grande distribution et vous savez créer une relation de confiance avec vos interlocuteurs (chefs de rayon, directeurs de magasin, responsables régionaux).

Vous aimez le concret. Vous n'avez pas peur de vous lever tôt, de prendre la route, d'aller en magasin, d'installer une tête de gondole, de discuter en rayon.

Votre motivation : voir les produits que vous défendez gagner en visibilité et en performances.

Autonome, organisé(e) et rigoureux(se), vous savez planifier vos tournées, prioriser vos actions et rendre compte de vos résultats de manière claire et structurée.

Chez **Maison Vergnon Apiculture**, nous attachons une grande importance au **reporting**, à la remontée terrain et à la collaboration : vous travaillerez avec un CRM, des outils digitaux et un management de proximité. Pas de calepins, pas de suivi flou — ici, tout le monde avance ensemble et dans la même direction.

Vous aimez travailler dans un environnement simple, humain, où la parole circule facilement et où l'investissement individuel fait réellement la différence.

Vous savez jouer collectif : vous serez en lien direct avec la direction, le futur Directeur Commercial et le merchandiser, dans une logique de construction commune.

Le poste nécessite **énergie, endurance et implication**, mais offre en retour **autonomie, confiance et reconnaissance**.

Il s'adresse à une personne qui cherche à donner du sens à son travail, à rejoindre une entreprise qui grandit sans perdre son âme, et à contribuer à une belle aventure française et authentique.

Si vous aimez les **bons produits, le contact humain et les défis commerciaux**, que vous avez le sens du résultat et du terrain, alors vous avez peut-être le profil que nous recherchons.