



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-export-agroalimentaire-f-h>

Commercial Export Agroalimentaire F/H

Description

Vous avez l'âme d'un développeur à l'international et l'envie de rejoindre une entreprise qui vous fera grandir dans vos responsabilités ?

Dans un contexte de forte croissance, nous recherchons un **Commercial Export H/F**, pour rejoindre l'équipe Export et prendre en charge le développement commercial sur un périmètre défini. Ce poste s'inscrit dans une vision à long terme, avec un accompagnement personnalisé vers plus d'autonomie et de responsabilités stratégiques.

Vos missions :

- Déployer la **stratégie commerciale export** sur votre zone et contribuer à son évolution en remontant les informations « marché ».
- Identifier les cibles prioritaires et assurer la **prospection** (visites, salons, appels d'offres, etc.).
- Construire les **offres commerciales** en lien avec les équipes techniques et opérationnelles (capacités, process, faisabilité).
- Négocier les conditions tarifaires et volumes avec les prospects et clients, avec validation du Responsable Commercial Export.
- Piloter les **projets commerciaux** en animant les équipes transverses jusqu'à la prise de décision.
- Assurer la **satisfaction client** en coordination avec les différents services de l'entreprise (logistique, production, qualité).
- Représenter l'entreprise lors de salons, audits ou visites clients.
- Suivre l'activité via les outils de reporting en place (CRM, prévisions commerciales).
- ...

Ce poste requiert une présence impérative au siège basé à Feurs. Aucun home-office n'est envisageable.

Qualifications

- Issu(e) d'une formation supérieure en **Commerce International**, vous justifiez d'une première expérience significative dans un environnement

Organisme employeur
ERIVA RH

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste
42094, FEURS, FEURS, France

Salaire de base
45000 € - **Salaire de base**
52000 €

Date de publication
25 septembre 2025 à 17:08

Valide jusqu'au
25.10.2025

PME industrielle à l'export.

- Vous avez démontré votre capacité à gérer et développer un portefeuille de clients, en assurant des négociations complexes et en pilotant des cycles de vente longs dans un contexte international exigeant.
- Votre maîtrise des dynamiques de distribution et des contraintes réglementaires liées aux marchés export vous permet d'être immédiatement opérationnel sur ce type de missions.
- Une **maîtrise parfaite de l'anglais** est nécessaire pour ce poste.
- Doté d'une aisance relationnelle exceptionnelle, vous savez vous adapter avec naturel à des interlocuteurs variés.
- Vous êtes curieux, ouvert d'esprit et capable d'échanger sur une grande diversité de sujets avec spontanéité et pertinence.
- Pragmatique et débrouillard, vous avancez avec audace et humilité, en accord avec les valeurs de l'entreprise qui place l'engagement, l'entraide et la proximité humaine au cœur de son développement.

Ce poste représente une **véritable opportunité d'évolution** et donnera une **dimension stratégique** à votre carrière, au sein d'une entreprise à taille humaine, performante et tournée vers l'avenir.

Salaire : 52K€ comprenant 13ième mois + int/part + prime sur objectifs – Véhicule de fonction