



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-f-h-272>

RESPONSABLE COMMERCIAL- F/H

Description

Mettez un peu de vous chez nous ! Au sein du Groupe Pomona, nous jouons tous un rôle essentiel dans la réussite collective. Chaque produit, sélectionné et livré avec soin, permet à un restaurant, une cantine, un boulanger, un boucher,... de toujours mieux nourrir les clients. Aujourd'hui, le groupe Pomona recherche un Responsable Commercial H/F pour l'une de ses Directions régionales pour son réseau Biofinesse, Expert et pionnier sur les solutions végétales BIO, sur le site de Toulouse (31). **Et pour ça, on doit pouvoir compter sur vous pour :**

- Définir et piloter la stratégie commerciale en accord avec la direction générale.
- Atteindre les objectifs de CA, de marge, de RCG.
- Développer les ventes sur les segments clés : scolaire, entreprise, restauration commerciale.
- Identifier des opportunités de croissance (nouveaux marchés, produits, partenariats).
- Maîtriser la politique tarifaire de l'entreprise.
- Manager et animer l'équipe commerciale : recrutement, formation, développement individuel et collectif, actions de team building.
- Renforcer les relations avec les clients existants et en conquérir de nouveaux.
- Superviser les contrats & tarifs clients toutes enseignes.
- Participer à la digitalisation (CRM, site web, outils de reporting).
- Veiller aux tendances du marché bio et adapter la stratégie.

Qualifications

Le meilleur profil, c'est peut-être le vôtre

Si nos clients peuvent préparer et servir de belles assiettes en temps et en heure, c'est grâce à l'implication individuelle de chacun de nos collaborateurs mais aussi grâce au collectif. Et la Direction Commerciale contribue à cette réussite collective. Il ne manque plus que vous pour venir compléter cette belle équipe !

Nous recherchons une personne dotée d'une expérience de minimum 10 ans dans la distribution livrée de produits alimentaires et d'une formation supérieure type bac+3 minimum en commerce, agro-alimentaire, gestion ou hôtellerie-restauration. Si en plus, vous avez fait vos preuves en tant que manager, maîtrisez les techniques de vente et de négociation sur le bout des doigts, et savez manier Excel, c'est encore mieux !

Et ce qui compte, c'est aussi partager l'état d'esprit du Groupe Pomona. Car nos collaborateurs sont passionnés, engagés et ont un vrai sens du collectif. Et chez nous, votre personnalité est essentielle ! Alors, vous vous y voyez ?

Bon à savoir :

Organisme employeur

Groupe Pomona

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE FRUITS
ET LÉGUMES

Lieu du poste

31555, TOULOUSE, TOULOUSE,
France

Date de publication

12 janvier 2026 à 08:03

Valide jusqu'au

11.02.2026

- Devenir Responsable commercial H/F, c'est faire partie intégrante du comité de direction.
- Et surtout, bénéficier d'une rémunération attractive : un fixe + variable + intéressement / participation.
- Puis, c'est évoluer dans un groupe à l'actionnariat familial stable.
- Et être au cœur d'une politique RSE ambitieuse et reconnue (Label « engagé RSE », niveau exemplaire).