

## DÉVELOPPEUR DE MARCHÉS, VENDEUR VENTE DIRECTE

### ACTIVITÉS AU SEIN L'ENTREPRISE

- Aptitude à la vente : actualité de la ferme, connaissance des processus, argumentation
- Développement commercial place de marchés, veille et formation d'une équipe
- Maîtrise de toutes les étapes de fabrication (formation interne possible) : réception du lait, mise à cailler, fabrication des fromages, retournements en séchoirs.
- Maîtrise du processus de fabrication dans une unité fermière

### INTERACTIONS AU POSTE

#### Internes

- Hiérarchique direct : chef d'entreprise et direction commerciale

#### Externes :

- Clients vente à la ferme
- Clients ventes sur les marchés, placiers, organes organisateurs
- Collègues de marchés

### COMPETENCES REQUISES AU POSTE

#### Compétences techniques

- Connaissance des règles de sécurité, qualité et d'hygiène
- Connaissance du processus de transformation fromagère
- Permis BE (formation possible)

#### Aptitudes professionnelles

- Rigueur à l'hygiène, travail soigné, tenue adaptée et propre
- Sens de l'organisation et d'anticipation du travail
- Maintien de concentration, esprit critique
- Travail autonomie sur les marchés (préparation, mise en place, vente, gestion des retours)
- Respect des contraintes horaires liés au poste

### CONDITIONS DE TRAVAIL

- 35h hebdomadaires (horaires et cadences à définir en fonction des marchés)
- Temps de travail annualisé
- Mutuelle d'entreprise
- Prime aux objectifs sur les ventes
- Véhicule professionnel
- Formation interne et développement des compétences en fromagerie et hygiène

*Il est précisé que les éléments précités ne forment pas une liste exhaustive. Ils sont en effet voués à évoluer en fonction des besoins de l'entreprise.*