



Pour notre société Jean Gotta, faisant partie de JG&V Group, acteur reconnu dans les secteurs de la viande et du transport réfrigéré ([www.jeangotta.be](http://www.jeangotta.be), [www.vlevia.be](http://www.vlevia.be), [www.tlv.lu](http://www.tlv.lu)), nous recherchons un

### **Technico-commercial Externe (f/m/x)**

#### **Votre rôle :**

Jean Gotta est une entreprise spécialisée dans la production et la distribution de produits carnés de qualité. Nos priorités sont la satisfaction de nos clients professionnels, le respect des normes de sécurité alimentaire et la recherche permanente de l'excellence.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un Commercial Externe motivé afin de renforcer notre équipe et contribuer activement à la croissance de notre portefeuille client.

#### **Votre mission**

Votre rôle principal est de **développer et de fidéliser un portefeuille clients** tout en garantissant leur satisfaction et la rentabilité de l'entreprise.

Véritable relais entre nos clients, la production, la logistique et les équipes internes, vous assurez une communication fluide et un service de qualité entre toutes les parties.

Vous serez rattaché(e) directement au Responsable des commerciaux externes et dans le cadre de projets transversaux, vous aurez des interactions avec le Directeur commercial du Groupe.

#### **Responsabilités**

##### **Gestion commerciale**

- Développer la clientèle sur votre zone (prospection, suivi et fidélisation)
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale définie par votre responsable
- Négocier les offres et les conditions commerciales dans les limites fixées
- Analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées
- Proposer des produits alternatifs en cas de rupture de stock
- Participer aux foires, événements professionnels et journées portes ouvertes (1 à 2x/an)

##### **Gestion des commandes et suivi client**

- Assurer la prise de commande, notamment par téléphone
- Prendre et encoder les commandes dans le respect des procédures internes
- Trouver des solutions aux déséquilibres matière
- Vérifier les prix, quantités et encours clients
- Assurer le suivi des livraisons et le service après-vente (gestion des plaintes, retours, notes de crédit)
- Contrôler régulièrement les commandes pour garantir leur conformité

##### **Gestion administrative**

- Rédiger les fiches clients et les rapports de visite hebdomadaires (CRM)
- Participer activement aux réunions commerciales

- Suivre les objectifs de vente (KPI et critères d'évaluation de la performance)
- Collaborer avec le service facturation pour le suivi des débiteurs
- Réaliser des enquêtes de satisfaction et contribuer à l'amélioration continue du service

#### Respect des normes et sécurité alimentaire

- Garantir le respect des bonnes pratiques d'hygiène et de sécurité alimentaire lors des visites en production.
- Être acteur du contrôle qualité et sensibiliser les partenaires aux règles en vigueur.

Dans la réalisation de ses missions, le candidat s'engage à s'inscrire et à participer au maintien des valeurs du Groupe : le respect - la communication – l'esprit d'équipe - l'équilibre

#### Profil recherché :

- **Formation :**
  - Formation et/ou une expérience dans le domaine de la boucherie d'au **minimum 5 ans**
  - Bachelier ou Master en commerce, gestion ou équivalent.
- **Compétences techniques :**
  - Expérience en vente B2B ou dans le secteur agroalimentaire
  - Bonne utilisation des outils bureautiques, notamment Excel, CRM, ERP
- **Langues :** La maîtrise du néerlandais est considérée comme un atout
- **Qualités personnelles :**
  - Orienté résultat et satisfaction des clients
  - Autonomie, flexibilité et résilience
  - Excellentes capacités de communication
  - aisance dans la négociation
  - Rigoureux, organisé et présentation professionnelle
  - Capacité d'adaptation en fonction de la charge de travail (périodes de forte activités en été et fêtes de fin d'année)
- **Déplacements :** déplacements réguliers avec une présence sur le site d'Aubel au minimum une fois par semaine

#### Nous vous offrons :

- Un **CDI temps plein** au sein de Jean Gotta, entreprise belge basée à Aubel et faisant partie d'un groupe belgo-luxembourgeois
- L'opportunité d'intégrer un groupe à taille humaine, entreprenant et flexible, au sein d'une équipe partageant des valeurs fortes : respect, communication, esprit d'équipe et équilibre.
- **Formation** et accompagnement favorisant une montée en compétences progressive
- Des conditions salariales intéressantes à définir en fonction de vos compétences et expériences (voiture de société, CCT 90, assurance hospitalisation et groupe, chèque-repas...)
- Un horaire de jour du lundi au vendredi, avec exceptionnellement des prestations le samedi matin selon les besoins de service

#### Prêt(e) à rejoindre l'aventure ?

Envoyez votre CV et lettre de motivation à l'adresse **rh@vesa.lu** en mentionnant la référence "Commercial Externe"