

PME régionale, créée en 1948, le groupe Charlet est un acteur ancré sur le territoire régional des Hauts de France. Le groupe Charlet est spécialisé dans la distribution de produits frais (fruits, légumes, produits de la mer, etc...) à destination d'une clientèle diversifiée dans la région : GMS, restauration hors domicile (collective et commerciale), magasins spécialisés, centrale d'achat et grossistes.

Engagés depuis 75 ans sur les Hauts de France, nous souhaitons partager notre passion sur les produits frais de notre territoire. C'est cet engagement qui fait de nous la PME historique et locale référente en produits frais.

Rejoindre le groupe Charlet, c'est choisir une entreprise à taille humaine, ambitieuse, experte et engagée, en pleine croissance.

Le groupe Charlet recherche son futur Talent :

**Un(e) Commercial(e) en fruits & légumes et produits de la mer F/H en CDI à temps complet**

Au sein d'une équipe dynamique, vos missions principales sont :

- Fidéliser et accompagner la clientèle :
  - Suivi et fidélisation des clients actifs du portefeuille
  - Préparer les visites clients et accompagner le client dans la construction de ses gammes
  - Identifier et répondre aux besoins du client
  - Être force de proposition sur les opportunités et sur la ligne additionnelle
  - Négocier les prix, les quantités, les conditions de livraisons et autres services
  - Conclure la vente, en s'assurant de la capacité à tenir les engagements pris (quantité, prix, qualité)
  - S'assurer du règlement des factures dans les délais convenus avec le client
  - Régler les litiges éventuels
  - Être présent sur le terrain pour entretenir la relation client (organisation d'un planning de visite)
  - Anticiper la gamme de produits nécessaires pour répondre aux besoins des clients
  - Assurer le suivi quotidien des clients actifs
  
- Développer la clientèle :
  - Cibler les clients et prospecter
  - Assurer une visite régulière des prospects identifiés
  - Identifier leurs besoins
  - Faire des propositions de produits et des opportunités
  - Développer l'image et la notoriété de l'entreprise
  - Être garant du chiffre d'affaires et de la marge du portefeuille
  
- S'informer, se former, informer :
  - Transmettre les informations nécessaires aux assistant(e)s (suivi clients)
  - Remonter les informations du marché et de la concurrence
  - Développer sa connaissance de l'ensemble des familles de clients
  - Développer sa connaissance des produits : gammes, saisonnalité, variétés
  - Transmettre les informations nécessaires aux services concernés lors de l'ouverture d'un compte client
  - Être garant des rapports hebdo sur leur activité terrain

**Contrat :**

CDI temps complet

Voiture de fonction

Convention collective du Commerce de Gros (IDCC 0573)

**Profil recherché :**

- Bonne connaissance des produits
- Bon relationnel client
- Esprit d'équipe
- Autonomie, rigueur et sens de l'organisation
- Ambitieux(se), Engagé(e) et Expert(e)

Intéressé(e) ? Envoyez votre candidature à [recrutement@charlet.com](mailto:recrutement@charlet.com), nous serions ravis d'échanger avec vous sur vos motivations !

