



Recrute un(e) Grands Comptes Porcs pour le territoire national hors Bretagne et Pays de la Loire  
CDI / Profil : itinérant / BU : Livestock & Equine

---

Zoetis est le laboratoire pharmaceutique leader mondial en santé animale, qui découvre, développe et commercialise des médicaments, vaccins, tests génétiques, biodevices et produits de diagnostic. Depuis près de 70 ans, Zoetis travaille aux côtés de ceux qui élèvent et prennent soin des animaux : éleveurs, vétérinaires et propriétaires. Grâce à notre expertise en matière de R&D et de fabrication, nous offrons des produits innovants et fiables qui répondent aux enjeux sanitaires et commerciaux auxquels nos clients sont confrontés chaque jour. Nous avons à cœur de faciliter la tâche de tous pour que les animaux bénéficient de la meilleure santé possible. C'est pourquoi nous avons développé l'approche « santé en continu » qui propose une gamme complète de produits permettant de prédire, prévenir, détecter et traiter les maladies. Cette approche permet aux vétérinaires et aux propriétaires de bénéficier d'une offre exhaustive et de qualité en médicaments, vaccins, tests génétiques, biodevices et produits de diagnostic spécialement conçus pour leurs animaux et leurs besoins. Pour en savoir plus, consulter les sites zoetis.fr et zoetis.com.

### La mission

Le/La RGC Porc est responsable de l'atteinte des objectifs de ventes nettes pour un nombre désigné de Grands Comptes (GC) sur son secteur. Il/Elle définit les besoins des clients et entretient des relations à long terme avec les GC et les intervenants du secteur.

Le portefeuille client est établi chaque année après identification des cibles prioritaires par le Directeur National Grands Comptes et est composé de structures vétérinaires, de GIE de vétérinaires, de centrales de référencement, et des différents acteurs de la production porcine ou aviaire.

Il/Elle développe des stratégies GC locales et met en œuvre les programmes et services auprès des Grands Comptes en conformité avec les stratégies commerciales définies par la Business Unit Animaux d'Elevage et Equine. Il/Elle travaille sous l'autorité du Directeur National Grands Comptes et travaille en collaboration l'équipe Technique et Marketing afin d'analyser ensemble les besoins de la clientèle, identifier et évaluer de nouvelles opportunités commerciales, convenir des plans d'actions et de leur suivi.

Le/La RGC Porc est responsable des prévisions de ventes pour sa région afin de renseigner le marketing sur les adaptations nécessaires des forecasts de production usine et le Directeur National Grands Comptes sur les prévisions financières.

### Vous

- Expérience réussie et démontrée sur plusieurs années (5 à 10 ans), en tant que commercial dans le secteur de la santé animale et/ou responsable d'une équipe commerciale.
- Connaissance approfondie des productions porcines et de la filière porcine dans son ensemble
- Bonne maîtrise des logiciels de gestion et des outils de communication standards
- Diplôme universitaire ou formation supérieure en sciences
- Aisance à l'oral indispensable avec capacité à la prise de parole en public
- Dynamisme, énergie et enthousiasme prononcés
- Capacité à délivrer les résultats attendus
- Sens aigu des affaires
- Force de proposition
- Capacité à travailler en équipe
- Capacité à analyser et à coordonner activités et intervenants
- Permis de conduire en cours de validité

- Capacité à nouer des partenariats internes et externes
- L'anglais courant est un plus

Ce poste implique des déplacements réguliers et fréquents sur le terrain impliquant de passer la semaine à l'hôtel.

Pour en savoir plus sur le contenu du poste et adresser votre CV :

<https://www.linkedin.com/jobs/view/3511730586/>