



Intitulé	Chargé(e) de mission « développement commercial »
<p style="text-align: center;">Auvabio</p>	<p>Auvabio-les producteurs bio d'Auvergne est une jeune et dynamique association créée en 2019, qui compte aujourd'hui 50 adhérents. Elle organise la production chez ses adhérents (Bio, légumes principalement), et assure la mutualisation commerciale sur le marché du 1/2 gros en Auvergne.</p> <p>L'implication des producteurs dans la gouvernance et les actions opérationnelles d'Auvabio est un axe important de l'association.</p> <p>Ce poste s'inscrit au sein d'une équipe salariée en construction. Les responsabilités et missions pourront évoluer en fonction de notre développement.</p> <p>A ce jour, l'équipe salariée se compose d'une directrice du projet coopératif, d'une chargée de développement de la production (prise de poste en août), d'un commercial (gestion des commandes quotidiennes), de 2 chargés de préparation des commandes et livraisons et d'un(e) assistant(e) de direction (poste à pouvoir pour l'automne)</p>
<p>Missions et activités</p>	<p><u>Elabore une stratégie de développement commercial.</u> Dans un groupe de travail piloté par la directrice, et avec la chargée de mission développement de la production :</p> <ul style="list-style-type: none"> * veille sur les marchés, tendances, segments, en AB. * répertorie, caractérise et analyse les différents clients potentiels * intègre la stratégie de développement territoriale dans la stratégie commerciale * élabore différents scénarios d'écoulement des productions * décline cette stratégie sur un temps long. <p><u>Gère stratégiquement l'ensemble du portefeuille clients.</u> (s'appuie sur l'outil de de gestion commercial Socléo)</p> <ul style="list-style-type: none"> * met en œuvre la charte clients et les contractualisations * accueille les nouveaux clients, * déploie sur de nouveaux territoires * écoule les surplus ponctuels d'Auvabio * suit synthétiquement chaque client (bilan commercial, qualitatif et quantitatif). * coordonne la communication vers les clients <p><u>S'assure de l'appropriation par les producteurs et l'équipe salariée des résultats et retours de l'activité commerciale, en communiquant régulièrement en interne sur ces éléments</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * communique les bilans annuels vers les producteurs, la livraison, la manutention (agrégé) * crée et renseigne les indicateurs et tableaux de bords utiles à la communication interne, * réalise le retour de l'activité commerciale vers les adhérents et le CA * apporte son éclairage sur des thématiques transversales (chartes, planification...)

	<p>* co-élabore les fiches caractérisant les attentes amont/aval sur la qualité des produits (calibre, aspect, colisage, goût...)</p> <p><u>Gère la mise en marché des produits</u> Dans une bonne articulation à construire avec le commercial compte tenu du développement de l'activité</p> <ul style="list-style-type: none"> * gère quotidiennement une partie du portefeuille client, * Apporte des outils professionnalisants, améliorant les pratiques en place. * remplace ponctuellement le chargé de mission commercial lors de ses absences (vacances, maladies...) <p><u>Régule la mise en marché des produits</u></p> <ul style="list-style-type: none"> * étale les ventes sur la saison, * arbitre les demandes des différents clients, notamment ceux contractualisés * organise les flux de légumes entre les plateformes territoriales <p>sous la responsabilité de la directrice</p>
<p>Enjeux, intérêts, difficultés, contraintes du poste</p>	<p>L'enjeu principal du poste est de permettre un développement de la commercialisation mutualisée des producteurs tout en gardant la maîtrise des marchés et les choix éthiques d'Auvabio : agriculture paysanne, alimentation de proximité, coopération entre les producteurs.</p> <p>Le développement de l'offre commerciale (gamme, volume) s'inscrit dans un contexte de manque et d'hétérogénéité de la production (différentiel entre les productions de printemps/été et production automne/hiver notamment). La force de la demande permettra de développer la production (plus de producteurs, élargissement de la gamme et accroissement des volumes pour nombre d'entre eux). Le lien entre l'activité commerciale et le développement de la production sera donc essentiel et le développement commercial appuiera la stratégie de développement de la production en Auvergne.</p> <p>Le développement commercial passera par des gains de parts de marché des clients actuels, par de nouveaux clients sur de nouveaux territoires d'Auvergne, par une adaptation de l'offre aux différents segments commerciaux (restauration collective, magasins, transformation...).</p> <p>La production est issue essentiellement de maraîchers diversifiés ou de paysans en cultures diversifiées (élevage, céréale) dont la connaissance des marchés spécifiques du demi-gros doit être accompagnée. La pérennité et l'importance du développement du légume dépendra donc de notre faculté à accompagner les producteurs dans l'identification des besoins et la mise en place des stratégies nécessaires à la structuration de cette filière.</p> <p>Au sein de l'équipe, et sous la responsabilité de la directrice, le chargé de mission développement commercial sera en étroite interaction avec la chargée de mission développement de la production et avec le commercial (gestion des</p>



	<p>commandes quotidiennes), par exemple pour la planification et son suivi. La qualité des complémentarités et synergies entre ces postes sera essentielle. L'organisation de l'équipe, les contours exacts des fonctions de chacun s'adapteront. L'organisation posée en 2021 nécessitera un rodage.</p>
Compétences	<p>Savoir faire :</p> <ul style="list-style-type: none">- avoir une approche globale des marchés de l'alimentation- avoir des clefs d'analyses économiques du marché comme d'une entreprise- savoir élaborer une stratégie commerciale en lien avec une stratégie de production, une éthique et un projet politique fort- savoir démarcher de nouveaux clients sur de nouveaux territoires d'Auvergne- savoir mettre en place les outils nécessaires d'analyse des marchés, des clients et du suivi commercial- avoir une capacité de synthèse et être en capacité à permettre l'appropriation collective des données, analyses et propositions <p>savoir être :</p> <ul style="list-style-type: none">- goût pour l'échange, sens du contact- sens de l'écoute et de l'observation,- analyser et comprendre sans juger,- savoir être force de proposition, sans imposer- fort intérêt pour situer son action dans un partage collectif- gout pour l'agriculture bio, les filières éthiques, ayant du sens
Conditions	<ul style="list-style-type: none">- CDI plein temps, salaire de 1800 € à 2000€ net mensuel selon expériences- expériences professionnelles exigées- permis B + véhicule- Poste basé à Aulnat avec fréquents déplacements sur l'Auvergne <p>Précisions pour candidater : Envoyer cv+lettre de motivation à direction@auvabio.fr avant le 25 août 2021 Création de poste pour novembre 2021. Entretiens prévus le 17 septembre 2021 (vous en serez informé le 3 septembre)</p>