

## ✦ *A propos de Briochin...*

Nous voulons faire de Briochin le leader incontesté des produits d'entretien vraiment authentiques et vraiment responsables. Ancrés en Bretagne depuis 1919, nous innovons et développons avec passion une offre de qualité toujours à la pointe de l'efficacité et de la naturalité.

D'ici 3 à 5 ans, nous ferons de Harris Briochin, une société encore plus attractive avec un chiffre d'affaires supérieur à 50m€ en maintenant notre taux de profitabilité.

Nous avons rejoint en septembre 2021 le Groupe ALTAIR (166M€ de CA, 490 personnes) avec lequel nous partageons des valeurs communes : qualité, tradition, fabrication Française et naturalité.

## *Pourquoi nous rejoindre ?*

- Rejoindre une entreprise Made in France, dynamique et engagée !
- Participer à des projets de développement ambitieux pour devenir le leader français de la droguerie et de l'entretien de qualité
- Chez Briochin, nous prônons des valeurs telles que l'audace, l'engagement, l'innovation et notre ancrage local en France et en Bretagne. Nous croyons en l'embauche de personnes curieuses, désireuses de partager leur savoir-faire et enthousiastes à l'idée de développer des compétences tout le long de leur vie professionnelle.
- Intégrer Briochin, c'est travailler pour une entreprise à taille humaine où chaque initiative compte.

## *Alors ?*

## **CE DÉFI EST FAIT POUR TOI ?**

*Rejoins l'équipe  
Harris Briochin !*



# OFFRE D'EMPLOI CDD

Compte Clé  
(H/F)



**Briochnin**  
L'ARTISAN DU SOIN DEPUIS 1919

**Nous avons éveillé votre curiosité... alors voici encore plus d'éléments pour vous donner envie de nous rejoindre :**

## Vos missions

- **Négocier les accords nationaux avec les centrales d'achats afin de mettre en place la politique commerciale dans le respect du budget alloué et des tendances du marché**
- **Négocier et piloter les accords commerciaux de nos clients**
- **Mettre en place une stratégie de relation à long terme avec les centrales d'achats.**
- **Analyser le marché et les tendances sur votre portefeuille de clients et proposer les plans d'actions adaptés**
- **Gérer et optimiser les comptes d'exploitation de vos clients en agissant sur tous les leviers : assortiment, promotions, merchandising et logistique.**
- **Etre le responsable de ses clients auprès des différents services de la société.**
- **Assurer une bonne communication avec les services Ordonnancement, ADV, Supply, ...**

Dans le cadre d'un remplacement pour congé maternité, nous recrutons au sein de notre siège à St Malo un(e) **Compte clé / Key account manager**. Rattaché(e) au Directeur commercial de l'entreprise, vous adaptez et mettez en œuvre la stratégie commerciale pour vos clients - enseignes de la grande distribution - afin d'atteindre les objectifs de l'entreprise.

Votre culture du résultat, votre sens du business et votre approche client permettra d'optimiser nos opérations commerciales et d'identifier nos opportunités de développement..

## Votre profil

Issu(e) d'une formation Bac +5, avec une spécialisation en commerce, vous avez une expérience réussie sur un poste similaire ou une expérience en négociation régionale en GMS au cours de laquelle vous avez pu acquérir une bonne maîtrise des techniques de ventes et de négociations.

Vous êtes force de proposition, doté(e) de très fortes capacités analytiques et de recommandations, vous possédez de solides compétences en négociation, vous aimez les défis et souhaitez vous épanouir dans une équipe dynamique qui privilégie la prise d'initiative et de responsabilités.

Vous avez une très bonne connaissance des réalités terrain de la grande distribution et de la stratégie des enseignes.

La connaissance de l'univers du DPH est un plus.

Ce défi vous intéresse, rejoignez la société Harris Briochnin !

## Environnement de travail

Bureaux sympas situés à St Malo ou à Rennes : possibilité de voir la mer tous les jours

Flexibilité et confiance avec 6 jours de télétravail par mois possible  
La possibilité de se déplacer en Bretagne et dans d'autres jolis coins de France pour découvrir de nombreux sites industriels

*Pour postuler*

[recrutement@lebriochin.com](mailto:recrutement@lebriochin.com)

Process de recrutement :

Echange téléphonique avec une personne du service RH

Entretien avec le Directeur commercial

Poste à pourvoir dès mars 2024 jusqu'à fin aout 2024 !