



DIRECTEUR NATIONAL des VENTES

Arpitan SAS est un groupe sous LBO, détenant deux sociétés de salaisons premium de terroir vendues à marque principalement en Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) en France.

Ces deux sociétés sont :

- **Henri Raffin SAS**, acquise en octobre 2018, 55m€ de CA, installée en Savoie à La Rochette depuis 1937, exploitant les marques Henri Raffin, le Galibier le Petit Savoyard. L'entreprise est n°3 sur le segment des saucissons avec 7,2% de PDM valeur
- **Maison Milhau SAS**, acquise en mai 2019, 27m€ de CA, installée dans le Tarn à Lacaune depuis 1926, exploitant la marque Maison Milhau occupant une position de référent régional au sud d'un axe La Rochelle-Nice, avec une PDM valeur de 6,1% sur sa zone forte (Région V Ouest Nielsen).

Notre maison fonde son développement sur deux piliers :

- un souci constant de qualité et la valorisation de nos berceaux d'origine et de leurs traditions.
- des gammes, des zones de couverture commerciale et des outils de production complémentaires qui permettent de couvrir une étendue large de besoins consommateurs.

Chaque jour, nous perpétons les traditions, les recettes d'antan et protégeons notre savoir-faire pour garantir le meilleur de la charcuterie de terroirs.

Tout en veillant au respect du patrimoine alimentaire français, notre entreprise bénéficie d'outils de production performants, modernes et respectueux de l'environnement qui nous permettent au quotidien de garantir à nos consommateurs qualité et sécurité alimentaire.

CADRE GENERAL DU POSTE

Rattaché(e) au Directeur Commercial du groupe, il/elle participe fortement au développement de l'entreprise. Il/elle est membre du Comité de pilotage et peut entrer au capital de l'entreprise s'il/elle le souhaite.

Le rôle couvre les aspects suivants :

- Participation à la définition de la politique commerciale et promotionnelle en lien avec la direction commerciale et avec la direction marketing.
- Organisation, priorisation, animation, motivation et formation de l'équipe de vente terrain constituée au global de 38 personnes avec un travail de définition des méthodes de travail, du mode de management, des objectifs annuels, des indicateurs et des outils permettant de suivre la performance des collaborateurs. Un travail de priorisation de l'activité des commerciaux est aujourd'hui nécessaire.
- Préconisations de projets de développement et de séquençage de l'activité, s'assure du ROI des investissements humains et budgets (grille des moyens) sur le terrain
- Prépare, organise et dirige les réunions nationales et régionales en lien avec les KAM et le département Marketing
- Organise et suit l'activité du réseau GMS puis en rend compte au Directeur Commercial GMS et met en place des actions correctrices si nécessaire
- Identifier des sources de croissance volume, valeur et rentabilité en lien avec les directions Marketing, Industrielles et Financières. Ces sources de croissance peuvent être en GMS, mais aussi dans d'autres circuits : Drive / Proxi / Circuits spécialisés / ...
- Mise en place d'indicateurs clefs permettant de suivre la performance commerciale des équipes et de la rapprocher de celle des concurrents ou d'autres entreprises agro-alimentaires reconnues.
- Coordonner et harmoniser à horizon 6/12 mois les méthodes de travail, les outils, les priorités des forces de vente des deux entreprises Henri Raffin & Maison Milhau, en identifiant les synergies & les leviers de croissance. Cela signifie également définir une approche commerciale terrain cohérente entre les deux entreprises sans toutefois perdre la souplesse avec laquelle opèrent à date les équipes des deux entreprises.

Il s'agit d'un rôle complet, avec des aspects à la fois stratégiques, opérationnels et managériaux, dans un contexte de PME, avec donc moins de moyens et de confort que dans une entreprise de taille plus importante, et dans un contexte LBO qui nécessite de l'agilité et un sens aigu du retour sur investissement.

PROFIL RECHERCHÉ

- Ecole de Commerce
- Expérience de 10 ans minimum dans des fonctions commerciales avec un expérience nécessaire en tant que commercial terrain, management d'équipes de vente et négociations régionales + **expérience significative de direction régionale ou nationale GMS** d'une entreprise industrielle de taille intermédiaire autonome (ETI ou PME) opérant sur ses marques.
- Sensible aux enjeux de l'entreprise, à ses contraintes et à celles des autres directions de l'entreprise
- Ame entrepreneuriale, forte capacité à structurer et organiser tout en étant à l'aise dans un contexte PME où ressources et outils sont limités et où il faut prioriser pour avancer vite.
- Volontaire, audacieux, avec une réelle capacité à générer, gérer et accompagner le changement tout en travaillant en groupe.
- Goût affirmé pour l'opérationnel, la résolution de problèmes, l'atteinte des résultats et le travail de proximité avec de petites équipes tout en sachant prendre le recul stratégique nécessaire.
- Sait challenger et remettre en cause quand il le faut, tout en veillant à conserver ce qui fait l'ADN des entreprises sans vouloir « plaquer » une méthode à tout prix.
- Leadership et humilité.
- Bon relationnel sachant créer la confiance et donner envie de faire.
- Goût pour l'environnement PME et à l'aise dans un environnement exposé.

Si vous vous reconnaissez, envoyez votre candidature à : Recrutement@raffin.com