



Le Groupe CAVAC : au service d'une agriculture forte et diversifiée. Avec plus de 1 350 salariés, le Groupe CAVAC met en œuvre une stratégie de développement alliant le sens du service, l'innovation et la performance.

Notre politique de Ressources Humaines accompagne cette stratégie avec un objectif clair: "*s'appuyer sur les femmes et les hommes de la Coopérative pour réussir ensemble*".

**CAVAC Biomatériaux** est une filiale du groupe. Implantée dans le sud Vendée, la société est spécialisée dans la valorisation industrielle de fibres végétales comme le chanvre et lin, des végétaux reconnus pour leur exemplarité écologique. Croissance verte et développement durable sont au cœur de la philosophie de l'entreprise qui a su imposé au fil des ans, culture du chanvre comme une agriculture innovante et durable, adaptée aux enjeux industriels de demain.

Dans le cadre du renforcement de son équipe commerciale, la Société Cavac Biomatériaux, spécialisée dans les agro-matériaux et notamment les isolants thermiques biosourcés, recherche un ou une Commercial(e) pour développer son activité sur un marché en croissance.

**Un Chef de Secteur Junior (H/F)**  
Région Sud-Est - CDI

**Missions :**

Rattaché(e) au Chef des Ventes, vous devrez assurer la politique commerciale de l'entreprise en assurant le suivi et le développement de vos clients sur la région France Sud-Est.

Vous aurez en charge le développement des ventes de biomatériaux destinés au marché de la construction. Vos missions principales seront les suivantes :

- Animer, fidéliser et développer le réseau de distributeurs (Négoce matériaux, GSB, ...)
- Développer et assurer l'accompagnement des Entreprises de mise en œuvre de nos produits
- Identifier les besoins des professionnels de la construction en matière de produits biosourcés
- Répondre aux demandes techniques et tarifaires

Vous participerez activement aux projets de développement commercial sur votre secteur. Vous serez également amené(e) à participer aux salons et évènements professionnels.

**Profil :** De formation technique ou technico-commerciale (Bac+2 à Bac+4), on dit de vous que vous êtes une personne dynamique et force de proposition.

Organisé, autonome et rigoureux, vous êtes capable de gérer un secteur géographique défini de 10 à 15 départements

Si vous êtes motivé(e), autonome et que vous avez le goût de la vente et le sens de la négociation, rejoignez-nous !

Poste à pourvoir pour septembre 2017

Adressez vos lettres et CV à :  
CAVAC - SRH  
12 Bld Réaumur, BP 27, 85001 La Roche Sur Yon Cedex  
Ou à l'adresse mail [recrutement@cavac.fr](mailto:recrutement@cavac.fr)