



## Technico-commercial en nutrition animale bovins, lait et viande (H/F)

### L'entreprise

Maudet est une entreprise de négoce agricole implantée dans la Sarthe depuis 1958. Spécialisé en production animale et végétale, le Négoces Maudet recherche, dans le cadre de son développement commercial un(e) technico-commercial(e) en nutrition animale bovins, lait et viande.

### La mission

Rattaché à la direction de l'entreprise et après un parcours d'intégration, vous serez en charge de l'activité commerciale aliments bovins avec un portefeuille d'éleveurs bovins à suivre et à développer :

- Vous identifiez les attentes et conseillez les éleveurs pour les accompagner dans leurs projets et accroître la performance de leurs élevages.
- Vous proposez et pilotez les itinéraires alimentaires gagnants les plus adaptés au contexte technique, dans l'objectif de pérenniser la performance économique de l'élevage.
- Vous disposez d'une expertise technique opérationnelle (réfèrent nutrition, analyses fourrages, logiciel ration, ...) et d'une offre nutrition reconnue compétitive et résiliente en élevage, pour réussir votre challenge.

### Votre profil

- BTS Productions Animales ou ACSE / Licence pro en lien avec ce type de poste
- Vous voulez donner du sens à votre carrière, vous aimez découvrir, conquérir et fidéliser une clientèle d'éleveurs passionnés et performants
- Intégrer une entreprise agile, à taille et valeurs humaines, aux pratiques managériales bienveillantes.

### Le poste

- CDI – Secteur 72
- Prise de poste dès que possible
- Véhicule, téléphone, ordinateur portable
- Formations régulières, autonomie
- Rémunération motivante + variable sur objectifs

### Compétences requises : elles se déclinent en 3 dimensions :

- *Savoirs* : maîtriser la nutrition bovine et plus généralement les différents aspects de l'élevage laitier et des bovins viande.
- *Savoir-faire* : faire percevoir de la valeur ajoutée en élevage, afin de proposer de vraies solutions alimentaires performantes, et adaptées à la situation et aux objectifs de chaque client. Avoir une capacité à fédérer et faire évoluer les éleveurs, afin de mériter leur confiance.
- *Savoir-être* : l'enthousiasme et le dynamisme en premier lieu, la rigueur et le pragmatisme pour faire valoir l'efficacité dans sa mission en second lieu, le tout animé d'un fort esprit d'équipe associé à une forte capacité d'écoute et d'empathie.

**Envoyez votre candidature (CV + lettre de motivation) à M. Stéphane Carel,  
directeur opérationnel, par mail : [s.carel@maudet72.fr](mailto:s.carel@maudet72.fr)**