

Responsable Comptes Clés Maison et Jardin

Andermatt France est la filiale du groupe familial suisse Andermatt, pionnier des solutions biologiques pour les secteurs **Maison & Jardin, Soins des Cultures, Hygiène Publique** et **Santé des Abeilles**. Chaque jour, nos équipes œuvrent pour une **alimentation plus saine** et un **environnement plus durable**. Dans le cadre d'un remplacement, nous recherchons notre futur **Responsable Comptes Clés Maison & Jardin**, véritable architecte du développement commercial sur les marchés Retail.

Descriptif du poste

Rattaché au Responsable de l'activité, vous prenez en charge la promotion et la croissance des gammes Andermatt Maison & Jardin et des produits de protection pour le jardin Silence Ca Pousse, auprès des enseignes **GSS, GSB et les magasins spécialisés (jardinerie LISA)** ! Vos enjeux : structurer la stratégie par enseigne/gamme, développer des partenariats clés, négocier les accords nationaux et piloter la performance commerciale.

Vos principales responsabilités

1. Déployer la stratégie commerciale Maison & Jardin

- Contribuer à la définition de la stratégie Andermatt sur les cibles Retail.
- Définir la politique tarifaire annuelle par client/segment pour garantir la rentabilité.
- Challenger les gammes proposées afin d'élargir les référencements par typologie de clients.

2. Conduire les négociations centrales

- Identifier les centrales stratégiques des enseignes Maison & Jardin.
- Piloter l'intégration et la diffusion de la gamme Andermatt en Retail
- Mener les négociations en fixant des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux.

3. Dynamiser les réseaux de points de vente

- Construire et déployer, par client, un plan d'actions pour développer et fidéliser le portefeuille client.
- Assurer le suivi quotidien des demandes clients.
- Définir les plans d'implantation et d'animation en magasin.
- Installer une relation de confiance avec les responsables des magasins clés.

4. Participer au management de la force de vente

- Encadrer une équipe terrain actuellement en cours de recrutement.
- Accompagner la mise en oeuvre du plan d'animation Retail.
- Contribuer aux actions marketing permettant d'accélérer la croissance et la fidélisation.

5. Piloter la performance commerciale

- Mettre en place un **reporting mensuel** et piloter les indicateurs commerciaux.
- Suivre les stocks de la gamme Andermatt en clientèle.
- Analyser les statistiques par point de vente.
- Soutenir les partenaires dans le déploiement des outils d'aide à la vente (en lien avec la Cheffe de Marché).

Profil recherché (H/F)

- Bac+2 en commerce (une formation agronomique est un plus).
- Expérience réussie de **3 ans minimum** auprès des réseaux GSA, GSB ou LISA.
- Excellentes capacités de négociation, sens de l'écoute et force de persuasion.
- Dynamique, enthousiaste, conquérant et orienté résultats.
- Permis B indispensable.

Conditions et avantages

- CDI – Temps plein – Forfait jour – Prise de poste : **1er mai 2026**
- Rémunération : **fixe sur 13 mois + variable + intéressement + abondement**
- Avantages : **véhicule de fonction, téléphone, ordinateur, RTT**

Candidature à adresser à camille.thibierge@andermatt.fr