

## OFFRE D'EMPLOI

### Chargé.e de gestion et développement commercial d'un drive paysan

#### **Connexion paysanne, qu'est-ce-que c'est ?**

Connexion paysanne propose aux habitants du pays de Redon des produits paysans du territoire via un drive paysan. L'association gère également un bar associatif pour créer un lien de convivialité entre les producteurice et les mangereuses. Par son action, elle favorise l'accessibilité des produits sains et locaux et contribue à une meilleure connaissance de l'agriculture paysanne.

#### **Contexte :**

Suite au recentrage récent de ses activités, Connexion paysanne souhaite donner une nouvelle dynamique au drive paysan, avec la volonté de développer fortement ce service. Dans ce cadre, l'association recherche un ou une chargée de gestion et de développement commercial.

### Description du poste

#### **Mission Principale :**

##### **Développement partenarial et commercial :**

La personne salariée est en première ligne sur le terrain ; elle est donc l'image de CP auprès des producteurices, des partenaires et des clients potentiels.

##### **Ses missions :**

- Réceptionner les besoins et poser un regard critique sur le fonctionnement et sur l'aspect commercial du drive
- Proposer des améliorations
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale du projet en relation avec le conseil d'administration (CA).
- Gérer le relationnel commercial et partenarial avec les différents interlocuteurices.

#### **Autres missions :**

##### **Gestion des ventes de l'association :**

La personne salariée assure le suivi administratif des ventes et la comptabilité courante de la caisse. Elle est également en contact avec les mangereuses et les producteurices lors de toute demande ou besoin exprimé par l'un d'eux concernant le drive paysan.

##### **Ses missions :**

- Gérer le fonctionnement courant de la vente : traiter les commandes et accompagner l'équipe de producteurs préparant les paniers, gérer la saisie des ventes, les factures des clients et suivre les indicateurs de vente, gérer les entrées en stock, gérer les ventes particulières (agrumes, café).
- Gérer les incidents et demandes particulières des producteurices et des mangereuses, gérer les mails et appels téléphoniques, mettre à jour le logiciel de gestion de commandes (Socléo) et les fichiers numériques de la vente sur le Cloud de l'association, inscrire et accueillir les nouveaux adhérents...
- Communiquer sur le site les nouveautés produits

**Vie associative :**

La personne salariée prendra part au fonctionnement de l'association en plus de ses autres fonctions.

**Ses missions :**

- Animer ponctuellement la commission « lien avec les producteurices » et groupes de travail qui se créeront en lien direct avec la vente de paniers .
- Travailler en relation étroite avec le groupe de producteurs référents et les administrateurices de Connexion paysanne.

**Profil recherché :**

Vous êtes sensible à la thématique des circuits courts alimentaires et vous avez connaissance des enjeux du monde agricole.

Vous avez une formation et/ou une expérience en développement commercial/gestion. Vous disposez des connaissances nécessaires à la gestion commerciale, administrative et comptable d'un petit pôle de vente.

Vous êtes à l'aise avec les outils numériques (internet, suite bureautique, applications diverses)

Vous aimez le contact humain, êtes autonome et organisé.e, et disposez de capacités à travailler en équipe.

**Conditions :**

CDI, sur une base de 10h30/semaine, avec des horaires très flexibles, l'essentiel du travail devra être effectué en autonomie.

Locaux basés à Saint-Nicolas-de-Redon (44)

Ordinateur portable et téléphone fournis.

Salaire : 12,31€ brut/h (SMIC).

Prise de poste octobre 2026.

Entretien de motivation à prévoir à partir du 1<sup>er</sup> septembre.

**Candidature : envoyez un CV à l'adresse mail - [contact@connexionpaysanne.fr](mailto:contact@connexionpaysanne.fr)**