



ET **Sy**
votre talent
ÉTAIT
NOTRE **MEILLEUR**
INGRÉDIENT ?

Sysco
Au cœur de
l'alimentation
et du service

Sysco, société américaine, leader mondial de distribution de produits alimentaires et non alimentaires pour la restauration professionnelle, réalise un chiffre d'affaires de 55 milliards de dollars et emploie près de 65.000 personnes dans le monde.

En France, Sysco née de la fusion entre Brake France et Davigel en 2018, occupe un positionnement unique de producteur/distributeur de produits alimentaires.

Notre ambition aux côtés de nos clients ?

Devenir le référent de la Restauration Hors Foyer et contribuer au quotidien à distribuer partout en France les meilleurs produits, pour une alimentation variée et de qualité.

Pour cela, l'entreprise peut compter sur plus de 4000 collaborateurs pour relever ce défi !

Pour accompagner notre développement, nous renforçons nos équipes en recrutant dans le cadre d'

un contrat en alternance,

CONSEILLER COMMERCIAL en alternance H/F

Votre mission :

Rattaché(e) au Manager des Ventes, vous êtes en charge d'assister des chefs de secteur dans la gestion quotidienne de leur secteur de vente.

A ce titre, votre mission principale consiste à développer des portefeuilles de clients et prospects sur une cible B to B.

En véritable conseiller(e), vous assurez une forte présence terrain et établissez avec les clients une relation de confiance.

Vous analysez leurs besoins, affinez leurs attentes et conseillez ou alertez les chefs de secteurs auxquels vous serez affecté(e).

Votre objectif ? Vous professionnaliser sur un métier challengeant et gagner en autonomie en prenant de réelles responsabilités.

Votre Profil :

Chez Sysco, la diversité n'est pas simplement un mot, c'est la recette de notre succès !

Nous sommes conscients que c'est la multitude des parcours, des profils et des compétences de nos équipes qui nous permettent de satisfaire nos clients chaque jour.

« ET SY VOTRE TALENT ÉTAIT NOTRE MEILLEUR INGRÉDIENT ? »

De formation supérieure type bac+3/+4 en école de commerce, passionné(e) par la vente de produits alimentaires, vous recherchez une alternance en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation dans le domaine de la Distribution B to B.

Intégré(e) aux équipes commerciales, vous appréhendez les différents métiers du commerce et serez accompagné(e) progressivement vers le métier de Chef de Secteur.

Votre aisance relationnelle, votre sens de la négociation, votre goût pour le challenge vous permettront de réaliser vos objectifs et de fidéliser les clients de votre secteur.

Une première expérience dans la vente en B to B serait appréciée, idéalement dans le secteur de la restauration hors foyer.

Maîtrise des outils informatiques (pack office) indispensable. Permis B exigé.