

Grossiste en viande

Descriptif

Commerçant en viande et abats, le grossiste réalise des opérations d'achat (auprès d'abattoirs et d'ateliers de découpe) et de vente en gros (auprès de bouchers, grande distribution ou restaurateurs) de carcasses, morceaux de viande ou abats. Son périmètre d'activité peut également recouvrir l'import/export.

Ses missions principales sont la recherche de sources d'approvisionnement, l'accueil des clients, l'identification de leurs besoins, la négociation des tarifs et la gestion des stocks.

Le +

Le métier recouvre une très large gamme d'activités, de l'expertise produit à la logistique en passant par le commercial. C'est un métier de contact.

Qualifications

- Accessible avec une expérience professionnelle dans le domaine du commerce de gros des viandes, sans diplôme particulier.
- BTS Commerce et vente, Technico-commercial.
- DUT Techniques de commercialisation.

Lieu de travail

- ➔ Bureau
- ➔ Entrepôt frigorifique



Grossiste en viande

Activités

- **Expertise** : connaissance des produits et des marchés, identification des besoins des clients, conseil sur les produits.
- **Négoce** : commande en gros de viande et abats, négociation des tarifs avec le client, définition des modalités de paiement selon les quantités vendues.
- **Gestion** : suivi de l'état des stocks, organisation du transport des marchandises, développement d'un portefeuille de clients, prospection, traitement des dossiers particuliers (litiges...).

Compétences

Une très bonne connaissance des espèces animales, de la qualité, de la typologie et de la découpe des viandes et abats est indispensable.

Sont également nécessaires la maîtrise des techniques de commercialisation et de gestion de stocks, voire la maîtrise d'outils informatiques spécifiques (logiciel de gestion de stock, catalogues informatiques...).

La maîtrise de langues étrangères est nécessaire pour l'export.

Qualités requises

Très bon relationnel, dynamisme, polyvalence et rigueur.

