



Le groupe REITZEL est une société FRANCO-SUISSE spécialisée dans la production et la commercialisation de condiments. Le Groupe compte plus de 350 collaborateurs répartis en Suisse, en France et en Inde. La filière Française réalise un chiffre d'affaires 2024 de 52.8 millions d'Euros et compte 140 salariés.

Référence en matière de **pickles** en France, Reitzel agit partout où elle est implantée pour développer durablement des filières agricoles et valoriser le fruit de la terre en produits sains et savoureux qu'elle commercialise à marque de distributeur et sous ses marques :

- HUGO : les cornichons français en GMS et Food Service
- Jardin d'Orante : pour le réseau GMS
- Hugo Reitzel : pour les professionnels des métiers de bouche
- Bravo Hugo ! : pour les réseaux spécialisés bio

Reitzel est le seul acteur du secteur à travailler en filières, dans la lignée de son fondateur Hugo Reitzel. La PME familiale se donne pour mission de cultiver des cornichons et de les transformer en délicieux pickles, dans le respect des hommes et de la nature, partout où elle est implantée.

Son produit phare ? **le cornichon**, dont elle soutient la relance de la culture en France depuis 2016.

Depuis sa création, l'entreprise a su perpétuer son savoir-faire avec la même philosophie : celle de tisser des liens privilégiés avec les agriculteurs, au plus près des bassins de culture, et de transformer leurs légumes en produits savoureux, en phase avec les attentes des consommateurs

Retrouvez plus d'infos sur www.reitzel.fr

Au sein de notre service commercial nous recherchons un(e) :

Stagiaire Commercial(e) Terrain – Food Service (H/F)

Stage de 6 mois : janvier/février à juillet/août 2027

Localisation : Paris (75009)

Vos missions seront principalement les suivantes :

- Gestion d'un portefeuille de distributeurs sur le secteur dédié
- Prospection de nouveaux clients
- Analyse et reporting de l'activité du portefeuille clients
- Référencement des produits du catalogue et mise sur le marché des nouveautés
- Négociations tarifaires et mise en place d'activations commerciales
- Formation des vendeurs et animation de speed meetings
- Participation aux salons régionaux des distributeurs
- Des déplacements réguliers sont à prévoir (Paris, Nord de la France, ainsi que dans les régions Nord-Ouest et Nord-Est de la France)

D'autres projets peuvent-être envisagés en fonction des actualités, du quotidien du service et du profil du candidat !

Profil recherché :

- Formation Bac+3 à Bac+5, idéalement en école de commerce ou d'ingénieurs avec une sensibilité commerciale.
- Polyvalent(e), autonome et rigoureux(se), capable de gérer des projets de A à Z tout en respectant les process et les délais.
- Dynamique, positif(ve) et doté(e) d'un bon esprit d'équipe, avec un réel goût pour le travail collaboratif.
- Orienté(e) résultats, impliqué(e) et soucieux(se) de la qualité du travail réalisé.
- Excellent relationnel, à l'aise avec des interlocuteurs variés.
- À l'aise avec les chiffres, notamment avec les notions de pricing et de marge.
- Très bonne maîtrise du français écrit et du Pack Office.
- Permis B obligatoire

Intéressé(e) par ce poste, merci d'adresser votre dossier de candidature (lettre de motivation + CV) par courriel : recrutement@reitzel.fr

Chez REITZEL, nous savons que la diversité est une force, c'est pourquoi nous recrutons des collaborateurs de tous les horizons de manière inclusive et non-discriminante. Ainsi, nous nous engageons à créer un environnement de travail où tous les employés se sentent à l'aise d'être eux-mêmes.

