ATELIER BRUNETTE
PARIS

SALES DEVELOPER B2B / RESPONSABLE COMMERCIAL B2B

Le/La Responsable commercial(e) du pôle B2B est chargé(e) de mettre en place une stratégie commerciale pour le pôle B2B de l'entreprise, de développer les ventes auprès des professionnels, et de fidéliser ses partenaires.
Ce poste combine **expertise** et **stratégie**, avec un impact direct sur notre activité !

STRATÉGIE :

- Définition de la politique commerciale globale
- Elaboration d'un plan d'action commercial et marketing
- Segmentation des clients selon les marchés
- Élaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection et de fidélisation
- Mise en place et optimisation des process ainsi que l'expérience client
- Recherche de nouveaux supports commerciaux (agents, sites...)

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL / PROSPECTION :

- Fidélisation des clients sur les pôles France & Export
- Mise en place d'actions d'acquisition et de développement de nouveaux comptes clients
- Organisation et réalisation d'une prospection proactive par mail/ téléphone
- Négociation des conditions commerciales / Conseil client
- Veille concurrentielle du marché et ses évolutions, observation des tendances de marché
- Création de dashboard de suivi et de reporting qualitatif

GESTION et ADV :

- Conseiller les clients sur les produits selon leurs besoins et objectifs commerciaux
- S'assurer de la disponibilité des produits et de la satisfaction client en collaboration avec l'assistante ADV

MARKETING / COMMUNICATION :

- Travailler en étroite collaboration avec la Responsable Marketing et Communication sur les projets et sorties de collections
- Collecter les insights/feedbacks sur les problématiques clients afin d'optimiser nos actions, le discours et les outils
- Optimiser les supports commerciaux et les mettre à jour régulièrement

ANIMATION :

- Proposer de nouveaux services et outils innovants afin de développer relation B2B
- Organisation des salons internationaux
- Organisation des campagnes commerciales

ATELIER BRUNETTE
PARIS

SALES DEVELOPER B2B / RESPONSABLE COMMERCIAL B2B

PROFIL RECHERCHÉ

- Aisance relationnelle et fibre commerciale
- Esprit d'équipe à toute épreuve et capacité à collaborer avec tous les pôles de l'entreprise
- Maitrise du pack Office et des logiciels de prospection
- Très bon niveau d'anglais et Allemand serait un plus
- Esprit flexible, stratégique et pragmatique (thinker & doer)
- Très bon communiquant, à l'oral comme à l'écrit : court, clair, concis & impactant
- Créatif
- Capable d'analyser, de structurer et synthétiser la data
- Esprit d'initiative pour contribuer au développement d'une entreprise en pleine croissance autonome, ultra organisé, résilient et enthousiaste !

TYPE DE POSTE

- CDI à pourvoir dès que possible
- Basé Paris et en Normandie
- Télétravail ponctuel autorisé
- Éducation : Bac +5 / Master
- Expérience : > 3 ans
- Textile, Design, E-commerce

PROCESS DE RECRUTEMENT

- Premier entretien téléphonique de 10 à 15min
- Entretien physique dans nos locaux + un cas de mise en situation

NOUS CONTACTER

Notre entreprise à taille humaine (entre 10 et 20 salariés) est en pleine croissance, avec mille idées à transformer et une nouvelle équipe à façonner. Entouré de talents passionnés, vous intégrez des équipes à taille humaine disruptives, créatives, motivées.
Les candidats atypiques sont les bienvenus !

Nous attendons impatiemment (soyez vous même) :
- Une lettre de motivation
- Un CV

Ecrivez-nous à contact@atelierbrunette.com
Objet du mail : Candidature au poste de Sales Developer B2B / Responsable commercial B2B