

Venez agiter la Bio avec nous !

RECRUTE

Responsable commercial(e) France - F/H

ANNONCE ACTUALISÉE LE :

12/10/2021

ENTREPRISE :

Huilerie Emile Noël

TYPE CONTRAT :

CDI
Cadre
À pourvoir au plus tôt

EXPÉRIENCE :

7 ans d'expérience commerciale en produits de grande consommation & de management d'équipe, avec une dimension négociation

HORAIRES DE TRAVAIL :

Forfait jour

SALAIRE :

Rémunération selon profil
+ Prime variable 20% / Véhicule de fonction
+ 13^{ème} mois
+ intéressement
+ avantages sociaux

LOCALISATION POSTE :

Pont-Saint-Esprit
Situé entre Montélimar et Avignon
A environ 45 min

L'ENTREPRISE

Le Groupe Emile, entreprise familiale 100% Bio fondée en 1920 est en plein développement en France et à l'international. Acteur majeur dans le réseau des magasins Bio avec les marques Emile Noël et Emma Noël, présent en GMS avec Le Moulin de mon Père et actif en BtoB via le Groupe Emile Ingrédients et Solutions, le Groupe Emile bénéficie d'un savoir-faire reconnu en termes de Sourcing, Extraction, Innovation et Qualité.

VOTRE MISSION

Rattaché(e) au Directeur du Développement, vous avez la charge de la fidélisation et du développement commercial auprès de nos actuels et futurs clients BtoC (magasins Bio spécialisés et GMS) en France.

A ce titre vous prenez en charge l'ensemble des fonctions de vente du BtoC France incluant le pilotage de la force de vente d'une équipe de 7 personnes ainsi que la gestion de tous les clients concernés.

Politique commerciale

- Elaborer et piloter la politique commerciale, conformément aux objectifs de développement et de rentabilité de l'entreprise
- Identifier les leviers prioritaires
- Construire les budgets et fixer les objectifs

Animation & encadrement de la force de vente

- Fédérer l'équipe autour d'une ambition commune
- Structurer l'organisation, les missions, les méthodes & les priorités de l'équipe
- Assurer la montée en compétences

Gestion des comptes clés

- Prendre en charge les négociations annuelles
- Coordonner la bonne exécution des contrats
- Valider et suivre les plans d'affaires

Reporting commercial

- Etablir, animer et diffuser des reportings et analyses commerciales
- Suivre & analyser la performance des gammes et des clients et la performance (ROI) des actions commerciales
- Evaluer les résultats zone par zone
- Être la voix du client en interne

Prospection commerciale

- Conquérir de nouveaux marchés
- Être l'ambassadeur de nos marques notamment dans les salons professionnels
- Savoir coordonner quotidiennement avec de nombreux services internes de l'entreprise.
- Être visionnaire de l'évolution des marques permettant le développement dynamique et pérenne de l'activité BtoC.

VOTRE PROFIL

Formation Bac +4/+ 5 spécialisée commerce

- Vous avez un Leadership développé et un fort esprit d'équipe avec une capacité à fédérer, susciter l'adhésion de ses équipes, et à motiver ses collaborateurs.
- Vous avez une adaptabilité et flexibilité certaine
- Vous êtes orienté client et avez un fort sens du relationnel
- Votre autonomie, rigueur & capacité d'anticipation font partie de vos atouts
- Vous avez un sens de l'initiative et êtes force de proposition

Vous vous reconnaissez dans ce profil ?
Alors rejoignez-nous !

Envoyer votre CV + lettre de motivation : recrutement@emilenoel.com