



OFFRE D'EMPLOI

Business Developer Retails, spécialisé(e) en bijouterie fantaisie (F/H)

Ref. 220602 / Date : 20 juin 2022

Type de contrat : CDI

Lieu d'exercice : Clermont-Ferrand

Date de prise de poste : Dès que possible

VOS MISSIONS :

En collaboration avec l'ensemble des équipes de l'entreprise et en s'appuyant sur la notoriété de la marque, vous aurez pour **mission de développer un réseau de bijouteries et de distributeurs partenaires en France.**

Objectif : réinventer la relation commerciale, en mettant en avant la dimension digitale et distancielle.

Votre mission est double :

- **Stratégique** : Votre objectif est de définir une stratégie commerciale pour développer à moyen terme, un service commercial structuré et efficace pour accompagner la croissance de la marque et vous épauler.
- **Opérationnelle** : Vous êtes sur le terrain, pour bâtir les fondations du réseau : visites des bijouteries et des distributeurs cibles ; création et participation à des événements commerciaux ; construction de partenariats.

Les activités associées à ses missions sont :

- Définir un plan d'actions et un planning de déploiement de la stratégie commerciale.
- Piloter le projet en toute autonomie
- Définir des indicateurs ; suivre les résultats des actions, en utilisant les outils de pilotage à disposition, mesurer les écarts et proposer des actions d'évolution.

Au-delà du déploiement du projet, il est attendu de vous une analyse systématique de vos actions sur le terrain via un outil numérique, afin d'adapter la stratégie de l'entreprise et de répondre aux enjeux de développement.

Pour vous accompagner dans la réussite de votre poste, l'entreprise met à disposition les éléments suivants :

- Un stock disponible de 4 M€ de valeur marchande.
- Des arguments commerciaux et supports visuels construits et éprouvés
- Un budget annuel de communication de 1 M€

Ce poste ne nécessite pas de déplacements quotidiens sur tout le territoire, mais l'organisation de visites ciblées programmées et ponctuelles.



PROFIL IDÉAL :

- ❑ Formation : commerciale de type École de commerce ou équivalent.
- ❑ Fortes aptitudes à imaginer et déployer une stratégie commerciale sur le terrain et digitale. Vous vous intéressez aux méthodes commerciales les plus novatrices.

EXPÉRIENCE ET SAVOIR-FAIRE SOUHAITÉS

- ❑ Développement commercial B to B ; la construction de réseaux commerciaux et le déploiement d'une marque commerciale en points de vente physiques.
- ❑ Stratégie commerciale en B to B ; lancement d'une nouvelle marque sur le marché

SAVOIR-ÊTRE

Au-delà de la connaissance du secteur, l'entreprise recherche une personne ayant un savoir-faire reconnu dans le développement de réseaux basés sur la qualité des relations humaines.

Nous recherchons ainsi un-e collaborateur-riche en mesure de se déplacer et de prospecter en toute autonomie les bijouteries et réseaux de distributeurs cibles, mais également de partager et communiquer aisément avec l'ensemble des acteurs de l'entreprise.

L'ENTREPRISE :

Notre client est une marque de bijoux fantaisie dont les créations sont inspirées par la beauté de l'Italie. Ayant pour fil conducteur le travail de l'émail et de la nacre, toutes les créations sont uniques et fabriquées à la main.

La marque a été lancée en 2018. Dès son lancement, elle a connu un énorme succès commercial, réalisant, en 2021, un chiffre d'affaires de 4 M€. Elle compte aujourd'hui 8 collaborateurs pleinement engagés dans la réussite du projet.

Aujourd'hui entièrement vendue en ligne, la marque souhaite désormais s'implanter dans les bijouteries, en France. C'est dans ce cadre que s'inscrit le recrutement d'un-e **business developer**.

POUR POSTULER :

Candidatures à envoyer par mail à NS MANAGEMENT

Pour toute information complémentaire, votre contact :

- Nom du consultant : **Claire Striffling**
- Numéro de téléphone : **06 87 74 14 26**



- Mail : claire.striffling@ns-management.fr