



OFFRE D'EMPLOI

BUSINESS DEVELOPER BtoB (F/H)

Ref. 220602

Type de contrat : **CDI**

Lieu d'exercice : **Clermont-Ferrand, déplacements ponctuels**

Date de prise de poste : **Dès que possible**

VOS MISSIONS

En collaboration avec l'équipe et en s'appuyant sur la notoriété de la marque, vous aurez pour mission principale de **déployer la marque en points de vente physiques par le développement d'un réseau de bijouteries et de distributeurs partenaires en France.**

Pour cela, vous allez réinventer la relation commerciale, en mettant en avant la dimension digitale et distancielle !

Votre mission est double :

- **Stratégique** : En véritable partie prenante, vous **coconstruisez la stratégie commerciale** avec la Direction et **monterez/piloterez** à terme, une **équipe commerciale** structurée et efficace pour accompagner la croissance de la marque et vous épauler.
- **Opérationnelle** : Vous êtes sur le **terrain**, en toute **autonomie**, pour bâtir les **fondations du réseau et déployer la marque** : visites des bijouteries et des distributeurs cibles ; création et participation à des événements commerciaux ; construction de partenariats, etc.

Pour mener à bien ces missions, vous définissez un **plan d'actions** et un **planning de déploiement de la stratégie commerciale.**

Afin d'analyser les **résultats** de vos actions terrain et d'**adapter la stratégie**, vous définissez des **indicateurs** en utilisant les outils de pilotage numériques à disposition, vous mesurez les écarts et **proposez des actions d'évolution.**

Pour vous accompagner dans votre réussite, vous pourrez compter sur :

- 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
- Vous êtes avant tout une personne de **terrain**
- Vous avez de l'expérience en **conception et déploiement de stratégie commerciale**
- Vous avez déjà **implanté une marque** ou un **produit** à l'échelle **nationale**
- Vous avez **monté et piloté votre équipe de commerciaux**
- Vous avez du **charisme** et une force de **persuasion** qui ont fait leur preuve
- **Curieux(se)**, vous vous intéressez aux méthodes commerciales les plus novatrices
- **Autonome**, vous prenez les sujets à bras le corps
- Force de **proposition**, vous adaptez la stratégie de l'entreprise afin de répondre aux enjeux de développement
- Idéalement, vous connaissez le milieu de l'Horlogerie, Bijouterie, Joaillerie et Orfèvrerie.



RÉMUNÉRATION

Part Fixe de 35 à 38 K€ brut annuel + part variable calculée sur la marge des produits vendus

La rémunération globale est projetée aux alentours de 55K€ brut les premières années

Prise en charge des frais de déplacement

NOTRE CLIENT

Notre client est une marque de bijoux fantaisie de qualité 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€. L'entreprise 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. Pour cela, nous recrutons un(e) **BUSINESS DEVELOPER**.

POUR POSTULER

Envoyez votre candidature par mail à **Claire STRIFFLING**

claire.striffling@ns-management.fr

06 87 74 14 26