

Venandi - Sauvage par nature

Notre entreprise ? C'est avant tout une aventure responsable, humaine et très gourmande autour de la viande sauvage. L'idée est de concocter des produits à base de viande de gibier sauvage de nos forêts pour le mettre sur le devant de la scène culinaire française! L'entreprise, bien que jeune, a déjà un avenir prometteur sur les mois/années qui arrivent. Les produits sont présents sur l'ensemble de la France avec des challenges de développement très intéressants à court terme.

Notre état d'esprit ? Entraide, dépassement de soi et bonne humeur! Si vous avez envie d'avoir plus d'impact dans votre travail, d'un environnement ouvert, agile, collaboratif, humble et ambitieux, vous serez dans votre élément!

Poste

Responsable Commercial:

Vous aménagez votre temps entre la vente des produits et le maintien des bonnes relations avec les clients existants.

Missions:

- Prospection et Développement Commercial
 - Identifier et cibler les épiceries fines et autres clients potentiels.
 - Organiser et réaliser des rendez-vous commerciaux pour présenter les produits de Venandi.
 - Développer et entretenir un portefeuille clients.
- Négociation et Vente :
 - Négocier les termes de vente (prix, volumes, délais de livraison) avec les clients.
 - Conclure des ventes et atteindre les objectifs de chiffre d'affaires.
- Suivi et Fidélisation :
 - Assurer le suivi des commandes et des livraisons.
 - Maintenir une relation de qualité avec les clients pour assurer leur fidélisation.
- Gestion relations avec les plateformes partenaires B to B (Ankorstore, Faire, ...)
- Reporting :
 - Rendre compte de l'activité commerciale auprès de la direction.
 - Analyser les performances et proposer des actions correctives.
- Aide à la préparation de commandes et livraison lors de périodes de rush (fin d'année)

Compétences requises :

- Formation :
 - Actuellement en formation Bac +3 à Bac +5 en commerce, marketing ou équivalent.
- Expérience :

- Une première expérience en vente B to B serait un plus.
- Compétences :
 - Excellent relationnel et sens de la communication.
 - Capacité de négociation et force de proposition.
 - Autonomie et sens de l'organisation.
 - Connaissance du secteur des épiceries fines est un plus.
- Mobilité :
 - Disponible pour des déplacements fréquents sur l'ensemble du territoire français.
- Permis B obligatoire.

Conditions et lieu de travail

- Posté au 7 rue Alfred de Musset à Villeurbanne (communauté Bel Air Industrie) et télétravail
- Déplacements ponctuels chez des clients + évènements (SIHRA et rdvs clients)
- Type de contrat : Contrat d'alternance (apprentissage ou professionnalisation).
- Rémunération : Selon la grille de rémunération de l'alternance et les dispositions légales en vigueur.
- Avantages : Frais de déplacement pris en charge, téléphone et ordinateur portable fournis, etc.

Candidature

Merci d'envoyer votre CV et une lettre de motivation à contact@venandi-sauvage.com en précisant en objet : "Candidature Commercial B to B Alternance".



www.venandi-sauvage.fr



[venandi_sauvage](https://www.instagram.com/venandi_sauvage)



[venandi - sauvage par nature](https://www.facebook.com/venandi-sauvage)



VENANDI
Sauvage par nature