



OFFRE D'ALTERNANCE CHEF DE SECTEUR / COMMERCIAL TERRAIN

Avec l'arrivée sur le marché de notre marque

LIV Happy Food

le KONJAC va devenir incontournable !

Prêt en 2 min, sans glucide et riche en fibres, notre produit tout nouveau sur le marché est une alternative gourmande aux pâtes et aux féculents. Il sublime parfaitement les sauces de nos plats préférés pour un repas TROP BON ! Exit le konjac triste et insipide, notre nouvelle recette formulée à l'avoine, le rend gourmand, fondant et met tout le monde d'accord !

**ET COMME TOUT LE MONDE EN VEUT,
NOUS AVONS BESOIN DE RENFORT 😊**

Bosser pour nous c'est :

- Une ambiance de start'up stimulante avec **des challenges à relever chaque jour**
- Des partenaires passionnés, talentueux, et attachants, bref formidables !
- Le plaisir de travailler sur **le développement d'une start-up food tech** aux ambitions fortes
- L'opportunité d'avoir un impact direct et immédiat sur le développement des deux marques
- La possibilité de **dévoiler vos compétences** et de **progresser**
- Une rémunération en pâtes de konjac super bonnes #happyfood.
- Des **bonus** en fonction de l'atteinte des objectifs

Les profils que nous traquons :

- **Unique** et comme tombé(e) du ciel vous excellez dans ce que vous faites
- **Convaincu(e)** par la capacité d'une petite équipe déterminée à changer le monde.
- **Multi-fonction**, vous avez plus d'une corde à votre arc et n'avez pas peur de sortir de votre zone de confort pour le bien de **LIV Happy Food**
- **Cool**, vous êtes capable de vous remettre en cause pour faire avancer le business
- **Robuste**, vous aimez le challenge, les défis et travailler dans un environnement qui évolue rapidement
- **Réactif(ve)**, vous serez prêt à réagir au quart de tour et à aller batailler pour nos produits

Votre mission si vous l'acceptez :

Stimuler les ventes en magasin principalement en GMS, vérifier la présence et la mise en avant du produit dans chaque point de vente et développer le réseau de distribution.

Les principales actions :

- **Vous assurez la prospection et le développement commercial**

- **Vous vérifiez l'implantation des produits en magasin** : vérification de la présence des produits en rayon disposition adaptée en rayon, visibilité des produits, merchandising visuel, gestion des displays en magasin
- **Vous organisez les visites et tournées des points de vente** : formations des équipes au pitch de vente, respect de l'identité de la marque et de sa mission et animations
- **Vous participez aux opérations commerciales** : animations et dégustations en magasins, events, salons...
- **Vous recueillez et analysez les informations clients récupérées sur le terrain** : préparation de mini sondages pour les ateliers, récolte des contacts clients, analyse des avis clients
- **Vous réalisez un suivi et un reporting des performances des différents points de vente** : suivi des distributeurs, suivi des statistiques d'achats, suivi de la perception des ventes des magasins, suivi des clients finaux

Votre expérience et vos qualités :

- Vous justifiez d'une formation en action commerciale, techniques et force de vente, merchandising et marketing (BTS, DUT, Licence, Ecole de Commerce) : **un véritable commercial en herbe**
- Vous **savez négocier** et choisir des tournures de phrases percutantes qui marqueront l'esprit des clients B2B et B2C
- Vous appréciez les **challenges sur le terrain** et la confrontation directe avec les clients : vos qualités relationnelles sont hors norme
- **Orienté(e) résultats**, vous vous investissez naturellement pour imaginer des expériences client créatives par des animations du tonnerre
- Vous êtes disponible et prêt(e) à **parcourir la région parisienne tous les jours** (Paris et banlieues) pour promouvoir nos merveilleux produits
- **Débrouillard(e), très autonome, rigoureux/se et organisé(e)**, vous aimez vous impliquer dans ce que vous faites
- **Vous avez confiance en vos capacités** à vendre nos produits et à saisir toutes les occasions possibles lors de la prospection et des négociations
- Vous savez faire preuve d'**esprit critique** pour optimiser ce qui vous entoure et comprendre rapidement les problématiques et enjeux business
- **Curieux, enthousiaste, polyvalent, force de proposition**, vous avez des idées et vous êtes prêts à vous retrousser les manches 😊

Les détails pratiques :

- Début : septembre 2019
- Durée : 2 ans
- Rythme régulier : 1 semaine école / 1 semaine entreprise ou 3 jours école / 2 jours entreprise
- Lieu : Paris 15^{ème}
- Rémunération en pourcentage du SMIC selon profil + bonus en fonction des résultats
- Contact : cecilia.goutran@orange.fr