

<b>Recruteur</b>	
<b>Référence</b>	24D1711821396
<b>Titre de l'offre</b>	Business développeur
<b>Description de la mission</b>	<p>Rattaché(e) à la Direction Régionale des Ventes RHF, votre mission principale est de développer le chiffre d'affaires, auprès de clients professionnels (restaurants, snacking, parcs de loisirs, cinémas, campings, ...), de nos marques (Magnum, Carte D'Or, Ben&amp;Jerry's, Kinder, ...) sur le secteur confié en partenariat avec les équipes commerciales de notre réseau de distribution Relais D'Or Miko.</p> <p>A ce titre et en accord au quotidien avec votre directeur régional et selon les priorités définies :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vous développez votre secteur en fidélisant votre portefeuille clients.</li> <li>- Vous négociez de nouveaux contrats en menant des opérations de prospection régulières, seul ou en binôme avec les équipes commerciales de votre distributeur.</li> <li>- Vous accompagnez nos clients sur les référencements produits et les différents moyens de mise en avant de l'offre efficaces pour garantir le développement de leur chiffre d'affaires.</li> <li>- Vous vendez les opérations promotionnelles et assurez la visibilité de innovations sur le marché.</li> <li>- Vous participez au développement des compétences technique et commerciale de la force de vente distributeur pour contribuer à la montée en DN de nos portefeuilles clients et produits.</li> <li>- Vous êtes le véritable ambassadeur de nos marques sur votre secteur en participant aux différents évènements : Salons, Portes ouvertes, Evènements sportifs et associatifs, ...</li> <li>- Vous assurez un suivi et une analyse régulière de votre performance ainsi qu'un reporting régulier.</li> <li>- Vous assurez sur votre secteur une veille concurrentielle dynamique.</li> </ul> <p>Les plus de ce poste :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un environnement ultra-dynamique, avec beaucoup de challenges et d'opportunités autour de projets concrets ;</li> <li>- Des marques fortes connues, reconnues et plébiscitées par les consommateurs sur des circuits de vente variés</li> <li>- De la vente et de la négociation</li> <li>- une formation continue et dès votre intégration autour d'un couple : vente / négociation et connaissances produits ... parce que nous croyons que sans formation il n'y a pas de compétence, que sans compétence il n'y a pas de résultat et que sans résultat il n'y a ni motivation ni passion ni envie ...</li> </ul>
<b>Type de contrat</b>	CDI
<b>Télétravail</b>	Pas de télétravail
<b>Client</b>	UNILEVER FRANCE
<b>Description de la société</b>	Leader du marché mondial de la Glace avec des marques fortes : Magnum, Ben&Jerry's, Carte D'Or, Miko, ...
<b>Localisation</b>	Paris & Banlieue
<b>Description du profil</b>	1ère expérience en grande consommation
<b>Expérience</b>	Débutant (-3 ans)
<b>Profil</b>	Commercial
<b>Secteur</b>	Agroalimentaire