
CARRIERES

Vous souhaitez vous impliquer dans une entreprise à taille humaine en forte croissance, rejoignez-nous !

COMMERCIAL(E) COMPTES CLÉS [Homme / Femme] – OFFRE D'EMPLOI CDI

DAMMANN FRÈRES est aujourd'hui une des plus importantes Maisons de thé française au rayonnement international, et parmi les dernières à en maîtriser tous les métiers. Toute l'année, nos experts parcourent le monde à la recherche des meilleures récoltes directement chez les producteurs pour sélectionner les meilleurs thés d'origine. Notre aromaticienne, véritable « Nez » de la Maison DAMMANN FRÈRES, imagine et compose des mélanges de thés et infusions parfumés uniques pour satisfaire toutes les envies de dégustation des amateurs de thés. C'est au cœur d'une usine de 30.000 m² située à Dreux (Eure et Loir) que nos 190 collaborateurs passionnés œuvrent chaque jour pour contrôler, trier, mélanger, aromatiser, conditionner, acheminer, imaginer et faire vivre ces collections dans nos boutiques, auprès de comptoirs de thés, dans les hôtels ou les restaurants en France et à travers le monde. DAMMANN FRÈRES ou l'expression d'une élégance et d'un art de vivre à la française.

Nous vous offrons l'opportunité d'accompagner le développement d'une structure dynamique et ambitieuse de renommée internationale. Rejoignez un acteur incontournable dans l'univers du thé.

Rattaché(e) au Directeur des ventes France, vous assurez le rôle d'interface entre la Direction et les clients comptes clés en assurant le suivi des clients, l'animation du réseau, la fidélisation de la clientèle ainsi que l'accroissement du chiffre d'affaires.

Vos principales missions :

- Établir un plan de prospection et répondre aux appels d'offre, sur les territoires et marchés couverts par l'entreprise.
- Participer aux salons, événements, etc.
- Animer les gammes en proposant / définissant de nouveaux produits avec les clients.
- Analyser le marché et définir les cibles et objectifs.
- Élaborer un/des plan(s) d'action(s) en accord avec les directives de la Direction commerciale.
- Proposer un budget annuel et pluriannuel.
- Négocier les contrats et les contreparties correspondantes avec les clients en respectant la rentabilité attendue.
- Être responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs.
- Assurer la diffusion des informations nécessaires en interne pour la mise en application des conditions contractuelles négociées, contrôler et vérifier que les informations transmises soient appliquées.
- Assurer la satisfaction client/consommateur.
- Augmenter le chiffre d'affaires, garantir le ROI, la marge commerciale.
- Optimiser le portefeuille produits, services, clients.
- Mettre en place des tableaux de bord de suivi de l'activité.
- Assurer le suivi commercial du contrat, son cahier des charges, les revues d'enseigne et veiller à ce que tous les engagements pris soient bien respectés.
- Assurer un reporting régulier auprès de son supérieur hiérarchique.
- Intervenir auprès des clients pour hâter les règlements (objectif DSO) et aplanir les litiges (relances, contentieux...).
- S'informer de la bonne santé financière des clients et prospects et identifier les risques et proposer des solutions adaptées.
- Être force de proposition dans processus R&D afin de répondre au brief client (connaissances produits et emballages).
- Interagir avec l'ensemble des autres services de l'entreprise (Directeur de production, des achats, de la logistique, de la qualité...).

Le poste requiert des déplacements fréquents pour rencontrer les clients.

Votre profil :

- Avoir une culture du résultat.
- Avoir un sens de la négociation afin de trouver des accords, les meilleures solutions ou pour aplanir les conflits.
- Avoir de la ténacité.
- Anticiper, avoir un esprit d'analyse et de synthèse.
- Avoir des qualités humaines, relationnelles.
- Avoir de la polyvalence, de la flexibilité et en même temps de la rigueur.
- Savoir mener une réflexion stratégique et avoir une sensibilité marketing.
- Posséder une grande implication et un esprit positif.
- Posséder une parfaite connaissance de la culture d'entreprise, avoir de la curiosité et de l'initiative (force de proposition).
- Être autonome.
- Posséder une parfaite connaissance des techniques commerciales.
- Connaître les marchés sur lesquels il/elle évolue.
- Maîtriser ses budgets et être orienté(e) résultat.
- Posséder des qualités rédactionnelles.
- Maîtriser les outils bureautiques et de communication.
- Maîtriser parfaitement le français et l'anglais.
- Posséder minimum trois années d'expérience sur un poste similaire.

Ce poste est à pourvoir immédiatement.

CV et lettre de motivation à nous adresser à : drh@dammann.fr