

Fiche de Poste - Responsable commercial(e)

Jeune entreprise dans le secteur du tourisme numérique, positionnée sur un marché innovant à fort potentiel recrute son/sa responsable commercial(e).

MISSIONS :

➤ **Conception et élaboration de la politique commerciale de l'entreprise en concertation avec la direction générale :**

- Analyser les composantes du marché (B to B) et de la concurrence,
- Proposer d'éventuelles évolutions à apporter aux produits et au catalogue,
- Identifier les différents circuits et canaux de distribution,
- Identifier les cibles commerciales prioritaires,
- Déterminer les objectifs de développement du Chiffre d'Affaires,
- Elaborer les outils marketing, argumentaires commerciaux et supports de communication,

➤ **Déploiement de la politique commerciale et mise en œuvre des orientations stratégiques:**

- Déterminer les actions à mener,
- Constituer et animer une force commerciale sectorisée,
- Superviser le travail de son équipe et la motiver,
- Assurer le suivi des transactions commerciales et fidélisation client,

➤ **Identification et mise en œuvre d'une stratégie de promotion et communication**

- Participer à l'élaboration d'un plan de communication multi-support et contribuer à sa mise en œuvre,
- Conseiller et aider à l'organisation d'évènements visant à promouvoir l'offre de l'entreprise : salons, présentations presse, etc.

FORMATION/EXPERIENCE :

- Débutants acceptés si forte motivation,
- Formation ou expérience commercial/marketing/ techniques de vente exigée,



Venividi/mobivisite®

QUALITES REQUISES :

- Forte sensibilité à l'histoire et au développement culturel,
- Bonne culture générale,
- Adhésion au produit et au projet,
- Réactivité et sens de l'anticipation,
- Capacités d'analyse et de synthèse,
- Autonomie et créativité,
- Excellente aisance rédactionnelle et relationnelle,
- Sens de l'organisation et rigueur,
- Très bonne maîtrise des outils informatiques,
- Sens commercial et proche du terrain,
- Permis B, véhicule personnel,

DIVERS :

➤ *Documents à produire :*

- Plan Marketing
- Mailings/Supports
- Planning de ses actions,
- Rapports de visite,
- Rapports de synthèse à la demande.

➤ *Documents utilisés :*

- Dossiers clients / Prospects + historique
- Site internet,
- Objectifs de vente,
- Statistique de vente et de marges sur vente,
- Catalogues, échantillons, brochures,...
- Tarifs et conditions de vente,
- Informations concernant le marché (concurrence, conjoncture économique,...),

Conditions

- Statut : Salarié
- Localisation : Lyon ou limitrophe. Déplacements sur région Rhône Alpes à prévoir.
- Contrat de travail : CDI 35 heures
- Salaire : à négocier, fixe + variable sur résultats.
- Démarrage prévu : octobre 2015,

Démarche :

Envoyer CV et lettre de motivation par mail : jobs@mobivisite.fr