



BUSINESS DEVELOPER B2B (CDI)

Exclusivement en ligne, L'AVANT GARDISTE propose des objets extraordinaires pour des usages ordinaires. Objets design, gadgets d'utilité publique, à grande capacité humoristique et particulièrement cool, L'AVANT GARDISTE réunit toutes les qualités requises pour des cadeaux bien pensés.

DESCRIPTION DU POSTE

Depuis quelques années, nos clients particuliers nous ont challengé à pousser les portes de leurs bureaux... Parce qu'ils n'en peuvent plus d'offrir des stylos, des briquets, des clés USB, des chocolats hors de prix pour leurs clients, et surtout parce qu'ils veulent l'effet "waouw" et qu'ils n'ont ni le temps, ni les budgets. Il nous est paru tout naturel de les accompagner dans cette démarche, dans la continuité de notre site e-commerce.

Pour soutenir notre croissance, nous recherchons une personne motivée, réactive, dynamique, polyvalente et n'ayant pas peur de se challenger pour nous aider dans le développement de notre clientèle BtoB. A terme, vous évoluez comme le responsable commercial B2B.

VOS MISSIONS

- Développement, gestion et fidélisation du portefeuille client B2B (agences de communication et marketing, annonceurs, sociétés de production...)
- Prise de brief client, proposition commerciale et suivi des commandes
- Gestion de projet avec les prestataires de marquage pour les commandes spéciales
- Administration des ventes : devis et facturation, analyse des ventes et marges

LE PROFIL QUE NOUS RECHERCHONS

Vous avez une expérience significative en tant que business developer / commercial B2B, idéalement dans le secteur du cadeau ou des objets promotionnels.

Vous savez défendre vos projets et êtes doté(e) d'un bon relationnel.

Vous suivez les tendances lifestyle.

Vous êtes persévérant(e) et curieux(se), vous savez vous imprégner de notre identité et la faire rayonner.

Type d'emploi : CDD, CDI