



FICHE DE POSTE

CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Tanama est une startup innovante dédiée à la conception et la vente de bureaux de télétravail épurés, compacts, et éco-responsables, élaborés en collaboration avec des ergonomes. Notre entreprise à mission s'engage à améliorer la santé des travailleurs à travers du mobilier durable. Nous prôtons les valeurs de mieux-être des travailleurs, éco-responsabilité, créativité, authenticité et optimisme. Notre raison d'être est de contribuer au mieux-être des travailleurs par la création et l'édition de mobilier de travail ergonomique, durable et inspirant.

Enjeux impliquant le sale manager

- Faire connaître la marque Tanama aux entreprises et travailleurs concernés par le mieux-être en télétravail
- Développer le chiffre d'affaires
- Enrichir les outils et processus de prospection et de vente

Missions et activités principales

En tant que Chargé.e de développement commercial, vous serez le moteur de notre croissance en développant et exécutant des stratégies de vente pour atteindre nos objectifs ambitieux. Vous identifierez de nouveaux clients potentiels, gèrerez un portefeuille de clients existants et participerez à des événements de promotion. Vous collaborerez avec la personne en charge du marketing pour élaborer des campagnes efficaces et contribuerez à l'amélioration continue de nos processus de vente.

- Développer et exécuter des stratégies de vente pour atteindre les objectifs de l'entreprise.
- Identifier et prospecter de nouveaux clients potentiels (B2B et B2C).
- Gérer et suivre un portefeuille de clients existants pour maximiser la satisfaction et la fidélité.
- Participer à des salons professionnels et autres événements de networking pour promouvoir nos produits.
- Collaborer avec le marketing pour élaborer des campagnes de promotion efficaces.
- Assurer un reporting régulier de vos activités et résultats à la direction.
- Contribuer à l'amélioration continue des processus de vente.
- Qualification base de données contacts
- Développer les outils de commercialisation et le CRM
- Contribuer à la stratégie de prospection et communication

CARACTÉRISTIQUES

Alternance niveau master ou licence - 35h par semaine

CONDITIONS

Travail sur site 2 Rue Gustave Eiffel à Rosières-près-Troyes, télétravail possible à définir

POSITION DANS L'ORGANIGRAMME

Sous la responsabilité et en collaboration avec Emeline BOSSET la dirigeante de Tanama.

RELATIONS

En contact avec les prospects BtoB et clients.

Connaissances et compétences requises

SAVOIRS	SAVOIR-FAIRE	SAVOIR-ÊTRE
<ul style="list-style-type: none">• Connaissance du secteur du mobilier ou des produits éco-responsables (un plus)• Bonne connaissance des techniques de prospection, vente et de négociation• Maîtrise des outils CRM et des logiciels de bureautique• Sensibilité économique en RSE, QVT et ESS	<ul style="list-style-type: none">• 1ère expérience (stage ou emploi) dans la vente• Excellentes compétences en communication orale et écrite.• Capacité à élaborer et exécuter des stratégies de vente efficaces.• Compétences en prospection et gestion de portefeuille clients.• Aptitude à analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées.• Compétences en négociation et persuasion.	<ul style="list-style-type: none">• Forte orientation client et sens du service.• Capacité à travailler de manière autonome• Sens de l'initiative et esprit créatif pour proposer de nouvelles idées et solutions.• Engagement envers les valeurs de l'entreprise• Attitude positive et optimiste face aux défis.• Intérêt pour les produits éco-responsables et l'ergonomie au travail.

RESPONSABILITÉS

Le/la chargé.e de développement commercial développe les opportunités de vente, représente l'image de l'entreprise lors d'événements et applique la stratégie globale.

CRITÈRES DE PERFORMANCE

Points réguliers sur les objectifs fixés ensemble au préalable.

Nous vous offrons

- Un environnement de travail dynamique et inspirant.
- Des opportunités de développement professionnel et de progression de carrière.
- La possibilité de contribuer à une mission porteuse de sens et d'impact positif sur le mieux-être des travailleurs.
- Des avantages sociaux tels que mutuelle

MODALITÉS

- Prise de poste septembre 2024
- Candidature avant le 13 juillet 2024, par mail avec CV et lettre de motivation personnalisée ou tout autre mode de présentation (vidéo, ...)
- Contact : emelinebosset@tanama.design

PROCESS

1. Premier appel avec Emeline
2. Étude de cas
3. Entretien pour parler plus en détail du poste, de l'entreprise et les projets futurs
4. Appel avec Emeline
5. Prise de références

Fiche de Poste : Sales Manager Junior
Titre du poste : Sales Manager Junior
Lieu de travail : [Nom de la Startup] - [Adresse de l'entreprise]

Type de contrat : CDI

À propos de nous :

[Nom de la Startup] est une startup innovante dédiée à la conception et la vente de bureaux de télétravail épurés, compacts, et éco-responsables, élaborés en collaboration avec des ergonomes. Notre entreprise à mission s'engage à améliorer la santé des travailleurs à travers du mobilier durable. Nous prônons les valeurs de mieux-être des travailleurs, éco-responsabilité, créativité, authenticité et optimisme. Notre raison d'être est de contribuer au mieux-être des travailleurs par la création et l'édition de mobilier de travail ergonomique, durable et inspirant.

Missions principales :

En tant que Sales Manager Junior, vous serez responsable de :

Développer et exécuter des stratégies de vente pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

Identifier et prospecter de nouveaux clients potentiels (B2B et B2C).

Gérer et suivre un portefeuille de clients existants pour maximiser la satisfaction et la fidélité.

Participer à des salons professionnels et autres événements de networking pour promouvoir nos produits.

Collaborer avec l'équipe marketing pour élaborer des campagnes de promotion efficaces.

Assurer un reporting régulier de vos activités et résultats à la direction commerciale.

Contribuer à l'amélioration continue des processus de vente.

Profil recherché :

Savoir :

Diplôme en commerce, marketing ou domaine équivalent.

Connaissance du secteur du mobilier ou des produits éco-responsables (un plus).

Maîtrise des outils CRM et des logiciels de bureautique.

Bonne connaissance des techniques de vente et de négociation.

Savoir-faire :

Première expérience (stage ou emploi) dans la vente, idéalement dans le secteur du mobilier ou des produits éco-responsables.

Excellentes compétences en communication orale et écrite.

Capacité à élaborer et exécuter des stratégies de vente efficaces.

Compétences en prospection et gestion de portefeuille clients.

Aptitude à analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées.

Compétences en négociation et persuasion.

Savoir-être :

Forte orientation client et sens du service.

Capacité à travailler de manière autonome tout en collaborant efficacement avec l'équipe.

Sens de l'initiative et esprit créatif pour proposer de nouvelles idées et solutions.

Engagement envers les valeurs de l'entreprise : mieux-être des travailleurs, éco-responsabilité, créativité, authenticité et optimisme.

Attitude positive et optimiste face aux défis.

Intérêt pour les produits éco-responsables et l'ergonomie au travail.

Nous offrons :

Un environnement de travail dynamique et inspirant.

Des opportunités de développement professionnel et de progression de carrière.

La possibilité de contribuer à une mission porteuse de sens et d'impact positif sur le mieux-être des travailleurs.

Une rémunération attractive avec des primes basées sur les performances.

Des avantages sociaux tels que mutuelle, titres-restaurants, etc.

Comment postuler :

Envoyez votre CV et une lettre de motivation à [adresse email] en précisant «Candidature Sales Manager Junior» dans l'objet de votre email.

Date limite de candidature : [date]

[Nom de la Startup] est un employeur qui prône la diversité et l'égalité des chances. Nous accueillons les candidatures de toutes les personnes qualifiées, sans distinction de race, de genre, de handicap ou d'âge.

Rejoignez-nous et participez à notre mission de transformer le télétravail en une expérience plus saine et durable pour tous !

ANNONCE

Offre d'Emploi : Sales Manager Junior

Rejoignez une startup innovante dédiée au bien-être des travailleurs !

À propos de nous :

[Nom de la Startup] conçoit et vend des bureaux de télétravail épurés, compacts, et éco-responsables, élaborés en collaboration avec des ergonomes. Notre mission est d'améliorer la santé des travailleurs grâce à un mobilier durable et inspirant. Nous valorisons le mieux-être des travailleurs, l'éco-responsabilité, la créativité, l'authenticité et l'optimisme.

Votre mission :

En tant que Sales Manager Junior, vous serez le moteur de notre croissance en développant et exécutant des stratégies de vente pour atteindre nos objectifs ambitieux. Vous identifierez de nouveaux clients potentiels, gèrerez un portefeuille de clients existants et participerez à des événements de promotion. Vous collaborerez avec l'équipe marketing pour élaborer des campagnes efficaces et contribuerez à l'amélioration continue de nos processus de vente.

Profil recherché :

Compétences et connaissances requises :

Savoir :

Diplôme en commerce, marketing ou domaine équivalent.

Connaissance du secteur du mobilier ou des produits éco-responsables (un plus).

Maîtrise des outils CRM et des logiciels de bureautique.

Bonne connaissance des techniques de vente et de négociation.

Savoir-faire :

Première expérience (stage ou emploi) dans la vente, idéalement dans le secteur du mobilier ou des produits éco-responsables.

Excellentes compétences en communication orale et écrite.

Capacité à élaborer et exécuter des stratégies de vente efficaces.

Compétences en prospection et gestion de portefeuille clients.

Aptitude à analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées.

Compétences en négociation et persuasion.

Savoir-être :

Forte orientation client et sens du service.

Capacité à travailler de manière autonome tout en collaborant efficacement avec l'équipe.

Sens de l'initiative et esprit créatif pour proposer de nouvelles idées et solutions.

Engagement envers les valeurs de l'entreprise : mieux-être des travailleurs, éco-responsabilité, créativité, authenticité et optimisme.

Attitude positive et optimiste face aux défis.

Intérêt pour les produits éco-responsables et l'ergonomie au travail.

Nous offrons :

Un environnement de travail dynamique et inspirant.

Des opportunités de développement professionnel et de progression de carrière.

La possibilité de contribuer à une mission porteuse de sens et d'impact positif sur le mieux-être des travailleurs.

Une rémunération attractive avec des primes basées sur les performances.

Des avantages sociaux tels que mutuelle, titres-restaurants, etc.

Comment postuler :

Envoyez votre CV et une lettre de motivation à [adresse email] en précisant «Candidature Sales Manager Junior» dans l'objet de votre email.

Date limite de candidature : [date]

[Nom de la Startup] est un employeur qui prône la diversité et l'égalité des chances. Nous accueillons les candidatures de toutes les personnes qualifiées, sans distinction de race, de genre, de handicap ou d'âge.

Rejoignez-nous et participez à notre mission de transformer le télétravail en une expérience plus saine et durable pour tous !