

Chargé-e de développement commercial

RE-BELLE est une association qui porte un Atelier Chantier d'Insertion (ACI), dont l'objectif est de créer des emplois pour des personnes en difficulté grâce à l'activité de revalorisation de fruits et légumes invendus, collectés dans les supermarchés, en confitures de qualité. Aujourd'hui RE-BELLE forme des personnes aux postes d'agent(e) confiturier, collecteur(trice) ou coursier(ère) et livreur(se).

En quelques chiffres :

- C'est une aventure collective qui dure depuis janvier 2015
- Une double ambition de créer des emplois pour des personnes en difficulté et de réduire le gaspillage alimentaire
- 18 000 pots de confitures produites en Seine-Saint-Denis
- 8 tonnes de fruits et légumes sauvés de la poubelle
- 135 points de ventes en Ile de France
- 8 financeurs de l'Économie Social qui ont soutenu le projet, un accompagnement par le groupe Baluchon et la Fondation EY

Contexte commercial spécifique :

Les confitures Re-Belle connaissent un développement important, avec notamment à partir de mi-novembre le déploiement des produits dans 100 magasins Monoprix en Ile-de-France (contre 20 précédemment). Ce déploiement nécessitera un suivi important des équipes commerciales et la mise en place de nombreuses actions.

DEFINITION DU POSTE

Sous la direction et avec l'appui de la directrice commerciale, le-la chargé-e de développement commercial sera en charge de la mise en œuvre de la stratégie commerciale de Re-Belle. Il-Elle mènera et supervisera des actions commerciales de terrain et participera aussi à de nouveaux projets de développement. Il-elle participera également à la mise en œuvre du plan de communication et réalisera des supports de communication.

- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, à partir de la stratégie de l'association
- Suivre les objectifs et les axes prioritaires de développement
- Mettre en œuvre et suivre les opérations commerciales de terrain (animations, événements, ventes...)
- Suivre, analyser les performances commerciales et développer des actions pour dynamiser les ventes
- Gérer les réseaux sociaux (facebook, instagram) et le site internet
- Réaliser des supports et organiser des opérations de communication
- Analyser les évolutions du marché et les offres de la concurrence afin d'adapter en permanence notre offre
- Définir et mener des projets de R&D dans le cadre du développement commercial
- Entretenir les relations avec les partenaires stratégiques

PROFIL RECHERCHÉ

- Avoir une bonne élocution, aisance relationnelle
- Avoir le sens du service et du travail en équipe
- Connaissance du secteur de l'ESS et de l'insertion ou intérêt pour ces secteurs
- Capacité d'adaptation (notamment à une alternance de missions de terrain et d'autres plutôt de bureau)
- Connaissance de techniques commerciales et de ventes
- Bac+3 à Bac+5 en Commerce, Gestion ou Ventes d'université ou de grande école
- Permis B idéalement

CONTRAT

Type de contrat : Stage – 6 mois
Poste à pourvoir sur Aubervilliers (93), accessible en transports en commun

Temps de travail hebdomadaire : 35 heures
Rémunération : A définir, prise en charge à 50% des titres de transport

CV et lettre de motivation par mail : recrutement@confiturerebelle.fr ou appel au 06.59.86.88.51