



BE A ROCKET HUMAN!

Tu es communicatif/ve engagé/e, tu as un fort esprit d'équipe et tu as de l'expérience en vente ? Si tu as répondu oui à ces 3 questions, tu es la personne que nous recherchons !

En effet nous recherchons un/e:

REPRÉSENTANT COMMERCIAL (M/W/D) (80-100 %)

En tant que représentant commercial pour notre boisson énergisante naturelle, tu joueras un rôle clé dans le développement de notre présence sur le marché de l'HORECA et du retail. Ta mission consistera à promouvoir notre marque El Tony Mate, à établir des relations solides et à stimuler les ventes. Tu seras responsable de l'expansion de notre réseau de distribution, de la gestion des comptes existants et de la recherche de nouvelles opportunités commerciales.

Tes responsabilités :

- Développer et entretenir des relations solides avec les détaillants clés dans le secteur du retail et de l'HORECA, tels que les cantines dans le milieu étudiant, restaurants d'entreprise, les épiceries, les magasins de proximité, mais également les bars.
- Présenter de manière convaincante les caractéristiques uniques et les avantages de notre boissons naturelle aux clients potentiels.
- Négocier des accords commerciaux, des contrats de vente et des conditions de distribution favorables.
- Assurer un suivi régulier des comptes clients existants pour maximiser les ventes, identifier les opportunités de croissance et résoudre les problèmes éventuels.
- Participer à de nombreux événements promotionnels et aux distributions pour accroître la visibilité de nos produits et générer de nouveaux leads.
- Collaborer étroitement avec les équipes internes pour assurer une coordination efficace des activités commerciales.
- Fournir des rapports réguliers sur les activités commerciales et les performances des ventes.

Ton profil :

- Expérience de 2-3 ans prouvée dans la vente de produits de grande consommation, de préférence dans le secteur du retail et/ou HORECA.
- Solides compétences en négociation et capacité à conclure des accords commerciaux avantageux.
- Excellentes compétences en communication et en présentation, avec la capacité de convaincre et d'influencer efficacement les clients.
- Connaissance approfondie du secteur de la restauration et du commerce de détail à Lyon.
- Une compréhension approfondie des habitudes de consommation des étudiants et des professionnels dans le domaine de l'HORECA à Lyon.
- Capacité à travailler de manière autonome, à établir des priorités et à respecter les délais.
- Connaissance pratique des outils informatiques et des logiciels de gestion des ventes.
- Excellente maîtrise du français et de bonnes compétences en anglais seraient un plus.
- Motivation, persévérance et volonté de relever des défis.
- Disponibilité pour des horaires flexibles, y compris tard dans la nuit, tôt le matin, et parfois le week-end.

Ce qu'on offre:

- Un environnement de travail dynamique, stimulant et innovant, favorisant la créativité et l'initiative
- Une véritable expérience entrepreneuriale dans une PME en pleine croissance européenne
- La mission de révolutionner l'industrie des boissons énergisantes avec nous
- Un salaire compétitif
- Un véhicule de fonction ainsi que tout le matériel nécessaire à la bonne exécution des tâches

Rejoindre notre équipe, c'est non seulement contribuer au succès de l'entreprise, mais aussi évoluer dans un environnement qui encourage le développement professionnel et personnel. Nous sommes impatients de t'accueillir dans notre aventure passionnante de redéfinition de l'industrie des boissons énergisantes.

Vous êtes motivé, prêt à vous investir pleinement et à participer activement au développement de nos marques ? Alors nous nous réjouissons de recevoir votre candidature complète (avec photo). Veuillez l'envoyer électroniquement à gsmiao@intelligentfood.com.