

Publié le 16/07/2021 à 13:55



## ALTERNANCE RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL H/F

EML DISTRIBUTION

Référence de l'offre : MDE-210716-611

### DESCRIPTION DU POSTE :

Chez **les Tendances d'Emma** on pense que les petits gestes de chacun font les grands tout de demain ! Et que l'écologie, le zero déchet et l'avenir de la planète, c'est aujourd'hui que cela se passe. Dans une démarche globale, cohérente et éthique.

Depuis 10 ans on s'y attache et le résultat ? Nous avons réussi à : - permettre d'éviter de jeter 3 milliards de coton jetable... - créer un atelier labellisé pep's en 2020 - créer en 2019 une entreprise d'insertion par l'activité économique qui permet que la fabrication de nos produits leur permette d'aller vers un emploi durable en 2 ans.

- participer à la progression de la démarche zéro dechet en France - faire croître nos fournisseurs en parallèle de nous (ils sont restés les même depuis le début)... pas si mal pour un colibri parti de rien ;-)

Aujourd'hui nous allons encore plus loin et formons une équipe basée sur l'apprentissage pour nous accompagner sur un plan commercial et remplacer Jeanne qui a formidablement fini son alternance :

Voici les missions qu'elle exerçait chez nous :

1/4



## **Service commercial :**

### Développement Commercial sur les Tendances d'Emma et Emma Seconde chance :

- Suivi des grands comptes et des clients existants (Enseignes nationales Bio et Pharma): suivi commercial, suivi des actions négociées à l'année tout en étant force de proposition pour les actions à venir
- Mise en place des actions marketing sur les offres de référencement nouveaux entrants + existants
- Développement des ventes B2B de l'atelier d'insertion E2C avec des enseignes partageant nos valeurs
- Travail en collaboration étroite avec Pauline, notre super ADV BtoB, Mélanie et Alexandra

### Prospection :

- Prospection, de nouveaux revendeurs et/ou de nouveaux canaux de distribution dans le parfait respect de nos valeurs

### Administratif, interne

- Suivi classement, gestion de l'ensemble des informations dans notre Teams collaboratif et notre ERP INCWO- Gestion du site internet pro- Reporting et analyses des ventes par client

### **Service Marketing & Communication :**

- Suivi de la marque employeur sur les réseaux sociaux- Création de Newsletter auprès des pros- Suivi des projets et de la création des produits en lien avec le service Supply Chain-Partenariat avec les revendeurs : Concours e collaborateurs en lien avec notre super CM



Dans ce cadre, il te faudra apporter toute ton expertise, ton dynamisme et ton envie de suivre nos nombreux clients au sein de notre petite équipe...  
Ce que nous te proposons ?

D'intégrer la 'Emma Team' : Une équipe à la fois débordante d'énergie et occupée sans cesse sur tous les fronts, à gérer des dizaines de projets à la fois... dont un n'attend que toi !

Au quotidien cela voudra dire :

- Prendre le temps de découvrir chacun de nos produits pour les connaître sur le bout des doigts et accompagner au mieux les revendeurs dans la revente de nos produits.
- Prendre en charge l'intégralité du site internet pro et travailler en collaboration permanente avec le reste de l'équipe dans la mise en place des actions, sorties produits, communication sur nos actualités, facturation
- Suivre et collaborer au transfert de la gestion des commandes pro auprès de nos partenaires afin de permettre à notre responsable approvisionnements d'optimiser au mieux les achats
- Prendre en charge en collaboration avec le reste de l'équipe les salons pro auxquels nous participons
- être force de proposition dans les différents projets à venir grâce à ton expertise et ton savoir faire en matière commerciale
- Suivre et gérer la e-reputation de notre petite marque aux belles valeurs auprès des pros
- Accompagner et collaborer avec Emma, mais aussi tout le reste de l'équipe, au quotidien, pour permettre que chaque aventure que nous vivons au soit transformée en un évènement positif en lien avec nos valeurs.
- Proposer sans cesse de nouvelles idées pour aller encore un peu plus loin et s'inscrire dans ce bel avenir que sera demain !

### Ton profil ?

Titulaire d'un Bac+3 dans le domaine du commerce  
Aussi bien dynamique, volontaire et proactif qu'organisé et rigoureux. Un parfait équilibre entre un cerveau droit et gauche !  
Avec une parfaite aisance téléphonique, un véritable sens du service client, une grande capacité de

3/4



gestion de la relation client au service de ton entreprise.

Très autonome, tu sais également travailler en équipe, ta générosité et ta capacité d'ouverture à l'autre te permet de t'inscrire sans cesse dans une démarche de partage de ton savoir et de tes connaissances au service d'un projet commun ?

Envie d'apprendre, de progresser ? Alors bienvenu parmi nous !

Modalités : télétravail à 80 %

## NATURE DU CONTRAT

- Nature du contrat : Contrat d'apprentissage ou Contrat de professionnalisation
- Durée : 12 mois
- Temps de travail : Temps plein
- Salaire brut : € Par mois
- Lieu de poste : TULLINS - 38210

## Avantages :

- 

## MODALITÉ DE CANDIDATURE :

Postulez en ligne depuis la page OFFRES D'EMPLOI du site de la Maison de l'Emploi :

>> [CLIQUEZ ICI POUR POSTULER EN LIGNE](#) <<

Besoin d'aide pour postuler ? Contactez votre conseiller au 04 76 93 17 18.

