

Promoteur(trice) des ventes

Secteur Centre : départements 63 - 03 - 19 - 87

Si vous savez faire 1000 choses avec un trombone, n'hésitez plus. On pourrait commencer par vous présenter la belle histoire de notre Wonday Family, nos valeurs ou nos engagements, vous parler de ce parcours historique de nos deux entreprises ne formant aujourd'hui qu'une seule et unique entité. On en aurait beaucoup à vous raconter, mais gardons ça pour notre rencontre !

Description du poste

Wonday fabrique et distribue **plus de 5000 références**. Les domaines d'activités de prédilection sont : les fournitures scolaires, de bureau, d'activités créatives, la manutention, les services généraux, la sécurité des biens et des personnes et le bricolage.

Dans le cadre de son développement, Wonday recherche un.e Promoteur(trice) des Ventes. **Alors si vous aimez le contact, le terrain et les challenges, n'hésitez plus.** En tant qu'ambassadeur.rice de notre marque, vous serez au cœur de l'action.

MISSIONS

- Préparer l'argumentaire commercial des produits à promouvoir afin d'adapter les actions sur le terrain
- Définir et mettre en œuvre les campagnes promotionnelles en cohérence avec les objectifs de la société et les attentes de la clientèle
- Promouvoir l'ensemble de nos gammes de produits conformément à notre politique commerciale
- Organiser et planifier les tournées sur le secteur géographique défini afin d'assurer une couverture optimale des points de vente (secteur GSA)
- Développer une relation privilégiée dans les points de vente et agir en tant que véritable ambassadeur de la marque
- Développer la visibilité de la marque en formulant des recommandations merchandising et en optimisant la mise en avant des produits, tout en assurant l'implantation des linéaires
- Relayer les opérations commerciales (rentrée des classes, promotions tracts, évènements saisonniers) et préconiser les quantités adaptées
- Assurer le suivi du référencement des produits : mise en rayon, disponibilité, accessibilité, visibilité, conformité avec les conditions commerciales
- Prendre et gérer les commandes auprès des clients, notamment lors d'évènements promotionnels
- Gérer les litiges et réclamations en collaboration avec les différents services de la société (ADV, logistique, achat...)



- Collecter et transmettre les informations terrain (besoins clients, produits, concurrence, ruptures, nouveautés, tendances de marché...) à sa hiérarchie et aux équipes internes
- Analyser les résultats des actions menées (ventes, chiffre d'affaires, satisfaction client) et les comparer aux objectifs fixés afin d'établir un plan de progression des ventes
- Assurer un reporting commercial régulier et de qualité auprès de la direction, en proposant des axes d'amélioration

UB SAVOIR (HARD SKILLS) : CONNAISSANCES THEORIQUES

- Formation de niveau Bac +2
 - DUT/BUT
 - BTS

Ce poste nécessite au minimum une première expérience en alternance, en vente et effectuée dans un grand groupe.

UB SAVOIR-FAIRE : COMPETENCES OPERATIONNELLES

- Maîtrise des outils de planification
- Connaissance des produits et de leur positionnement sur le marché
- Connaissances en droit commercial et en merchandising
- Analyse des performances commerciales à partir de données chiffrées et d'indicateurs terrain
- Maîtrise des principaux logiciels bureautiques (tableur, traitement de texte...)

UB SAVOIR-ETRE (SOFT SKILLS) : QUALITES COMPORTEMENTALES

- | | |
|---|--|
| • Dynamique | • Esprit d'équipe |
| • Force de proposition | • Sens de l'écoute |
| • Rigueur et sens de l'organisation | • Adaptabilité et réactivité |
| • Qualités relationnelles | • Aptitudes commerciales et sens de la négociation |
| • Sens des responsabilités et autonomie | |

UB AVANTAGES

- Titres-restaurant pris en charge à 50%
- Prise en charge Mutuelle à 75%
- Prise en charge Prévoyance à 100%
- Véhicule de fonction

Type de poste : CDI, cadre forfait 214 jour / an

Salaire annuel : 30K€ + variable

Lieu de travail : Secteur Centre, siège social à Lezoux

Poste à pourvoir : Dès que possible

Chez Wonday, nous avons besoin de personnes qui partagent avec nous la même ambition et l'envie d'atteindre la prochaine étape de notre aventure.

Alors envoyez-nous votre CV via recrutement@wonday.com et tentez de rejoindre la tribu !



Parc d'Activités « Entre Dore et Allier » - 5, Allée des Acacias 63 190 LEZOUX

Tél. +33 (0)4 73 61 20 68 - contact@wonday.com - www.wonday.com

SAS au capital de 2 500 000 € - RCS Clermont-Ferrand 332 539 352 00093 - NAF 4649Z - N°TUA FR34 332 539 352