

Offre d'emploi

Poste à pourvoir : **Commercial**
Secteur d'activité : **Imprimerie**
Secteur géographique : **Côte d'Or (21) basé Dijon**

1. Le positionnement de l'entreprise / Le rayonnement de l'entreprise

Depuis plus d'un demi-siècle, notre PME (15-20 personnes) évolue dans l'univers de l'imprimerie. Notre cœur de métier est celui de la production des documents : impression, façonnage, paquetage, stockage, expédition. Nous intervenons en aval des métiers de la communication, qui peuvent être en interne ou en externe chez nos clients.

Notre positionnement est la niche des travaux dits « non standardisés » où l'apport en conseils et en expertise joue un rôle primordial.

Nos valeurs sont : des relations directes entre les clients et nos équipes et avec un parlé « vrai », une production de qualité, des rapports inscrits dans le long terme, de la polyvalence et une réelle capacité d'adaptation, un management et un climat respectueux de l'humain.

2. Le marché de l'entreprise

Toutes les structures qui communiquent auprès d'un large public.

Historiquement, le portefeuille de notre entreprise s'est plutôt construit sur le segment des PME industrielles. Notre affaire moyenne se situe à 1000 €, avec une importante variation.

Récemment, notre secteur connaît une forte contraction des volumes et des prix. Le rôle de notre commercial sera ici déterminant, il devra savoir faire preuve de curiosité, de finesse, d'ingéniosité, auprès des clients et prospects.

3. Le besoin de recrutement

Suite au départ du collaborateur en place, ainsi que dans le cadre d'une relance importante, un poste de Commercial est à pourvoir sur notre siège basé à Dijon.

Le suivi et le développement d'un portefeuille important vous attendent. Vous aurez à produire une dizaine de propositions commerciales de moyenne par jour, ainsi qu'à les suivre et les transformer.

4. Les missions et responsabilités du poste à pourvoir

Vous devez être à l'aise dans l'ensemble des missions suivantes

- ⇒ Vente : découverte des besoins, conseils, chiffrage, suivi et relance tél, conclusion
 - ⇒ Prospection : prise de RDV au téléphone, recommandations, représentation sur le terrain
 - ⇒ Marketing opérationnel : ciblage, mise en place et suivi d'actions sur les prospects et clients
 - ⇒ Suivi de prestations : planning, livraison, satisfaction client, facturation
 - ⇒ Vos responsabilités au quotidien seront de :
 - Mettre en place votre organisation commerciale afin d'atteindre vos objectifs, et générer le plus possible de CA et de marge
 - Qualifier et développer sans cesse le portefeuille prospects et clients
 - Intégrer en permanence les savoir-faire techniques et commerciaux nécessaires à votre évolution dans la fonction
 - Acquérir et contribuer à la culture d'entreprise
 - ⇒ Votre couverture géographique
 - Vous évoluerez essentiellement sur le département de la Côte d'Or et limitrophes
 - Vous assumerez également un trafic d'affaires avec l'Île de France
- NB : la partie commerciale « au bureau » est de l'ordre de 50 % du temps

- ⇒ Pour la conduite de vos affaires vous bénéficierez
- D'un bureau indépendant parfaitement équipé, PC, fax, téléphones fixe et mobile...
- D'un excellent logiciel de chiffrage dédié au métier [Masterprint]
- D'un outil CRM, base de données permettant l'optimisation du suivi prospects clients
- Vous aurez une latitude de négociation à votre main pour la conduite de vos affaires
- Pour les affaires importantes et/ou compliquées, vous aurez l'appui du dirigeant et/ou du responsable de production
- ⇒ Votre reporting hebdomadaire portera sur :
- Votre chiffre d'affaires signé et prévisionnel, ainsi que sur les marges dégagées
- Votre volume d'activité, ainsi que sur vos ratios d'efficacité
- La qualification et le suivi de vos contacts clés

5. Profil recherché

Nous accueillons des candidatures ayant un réel profil commercial. Vous avez un niveau d'études supérieures et avez déjà une expérience commerciale probante, de préférence en B to B, pas forcément dans l'imprimerie.

Vous recherchez un univers technico-commercial à dominante commerciale. Vous avez une réelle compétence dans la conduite d'affaires. Vous avez en particulier développé un sens de la relation client, voire un esprit marketing.

Vous avez la capacité de travailler à la fois au sein d'une équipe et en toute autonomie, et savez collaborer en intelligence avec les fonctions autour de la vôtre, notamment secrétariat, PAO et atelier. Vous savez évoluer dans un univers à flux tendus en quasi permanence.

- ⇒ En terme de personnalité, le profil idéal rassemble
- Une dimension promoteur : pugnacité, enthousiasme, adaptabilité
- Une dimension organisation : rigueur, méthodologie, force de proposition
- Une dimension empathique : chaleur humaine, attention portée aux autres, dévouement
- Une dimension sérénité : tempérance, quiétude, sens de l'humour

Une bonne connaissance, voire une bonne intégration dans le tissu économique régional est un plus certain. Une connaissance des arts graphiques et de l'imprimerie serait un plus.

6. L'environnement qui vous accueillera

Vous intégrez une équipe dynamique et enjouée.

Votre poste est directement rattaché au dirigeant de l'entreprise qui vous managera en direct.

Tel un « parcours d'intégration », durant les six premiers mois, vous bénéficierez d'un fort encadrement pour vous transmettre toute la culture métier nécessaire à votre fonction.

7. Contrepartie

Poste de salarié(e) CDI à pourvoir immédiatement

Base temps complet = 35 heures de travail par semaine.

Rémunération motivante, composée d'un fixe sur 13 mois + commissions sur CA

+ remboursement de frais réels

A l'atteinte de vos objectifs, votre rémunération mensuelle sera

- en année 1 (maxi 12 mois) « commercial entrant » : au minimum de 1 500 € net / mois
- en année 2 (ou avant) « commercial junior » : au minimum de 2 000 € net / mois
- en année 3 (ou avant) « commercial confirmé » : au minimum de 2 500 € net / mois
- en année 4 (ou avant) « commercial senior » : au minimum de 3 000 € net / mois

8. Evolutivité de la fonction

Nous attendons de la recrue qu'elle évolue le plus rapidement possible à la position de commercial senior. A ce terme, il est tout à fait envisageable d'évoluer vers une fonction d'animateur commercial.

9. Modalités

Adressez-nous CV et lettre de motivation sous la référence : V02 - I

⇒ Confidentialité et réponse assurées

⇒ Ecrire à : **jpg Consultants**, service recrutements

Centre d'affaires de la Noue, 8 chemin de la Noue, 21600 Longvic

Ou envoyez vos éléments par mail à : recrutement@jpg-consultants.fr