




JOB ALERT

RESPONSABLE COMMERCIAL

-  Poste basé à Nancy
-  Contrat à durée indéterminée
-  Expérience > 5 ans

À PROPOS

Créée en 2017, C&DAC est une jeune entreprise spécialisée dans le développement et la commercialisation d'aliments sains et durables.

Au sein de nos laboratoires, nous accompagnons les entreprises agroalimentaires à mettre au point des produits alimentaires en réponse aux enjeux environnementaux et sociétaux actuels : réduction des listes d'ingrédients, approvisionnement local, végétalisation des offres...

Composée d'une équipe à dominante technique / R&D et travaillant principalement pour des clients du quart Nord-Est français, les objectifs de C&DAC sont d'atteindre un CA > 1M€ à horizon 3 ans, et pour cela :

- De déployer son activité de prestation de services à l'échelle nationale,
- De développer une activité de fabrication et commercialisation d'ingrédients.

Afin de structurer sa stratégie et d'atteindre ces ambitions de croissance, C&DAC recherche un responsable commercial.

DESCRIPTION DU POSTE

Rattaché au CEO, le Responsable Commercial sera en charge de la construction de la stratégie de mise sur le marché dans un premier temps, puis de son pilotage. Par la suite, il gèrera le recrutement d'une équipe et son management.



C&DAC

Conseil et Développement Agro-Culinaire

MISSIONS

→ Élaboration de la stratégie commerciale

- Participer à l'orientation stratégique de l'entreprise
- Proposer des orientations commerciales cohérentes avec le plan de développement de l'entreprise
- Concevoir et planifier la stratégie commerciale et le lancement de gamme
- Définir et analyser les budgets et les indicateurs de performance
- Développer les outils de prospection, les argumentaires de vente et les outils de reporting
- Définir des plans d'actions marketing
- Travailler les canaux de distribution et de visibilité

→ Pilotage du déploiement commercial

- Assurer un travail de prospection, attirer de nouveaux clients et partenaires. Présenter un plan de prospection ciblé et concret, avec des objectifs mesurables à court et moyen terme
- Entretien des liens avec les clients et la fidélisation
- Représenter l'entreprise lors de manifestations et événements
- Assurer le management commercial : assurer le suivi commercial des projets, de leur élaboration à leur livraison, en étant l'interlocuteur privilégié des clients

→ Veille concurrentielle et orientation stratégique

- Assurer une veille concurrentielle régulière et identifier les leviers de croissance
- Assurer un benchmarking régulier

PROFIL

Diplômé d'une formation supérieure Bac+5 dans le domaine commercial ou d'une école d'ingénieur avec cette dominante, vous avez au moins 5 ans d'expérience en développement de stratégie commerciale et marketing.

Vous avez une bonne connaissance du secteur de l'agroalimentaire.

Vous savez définir une stratégie commerciale et les moyens de la mettre en œuvre.

Vous avez un profil intrapreneur, force de proposition, très bon communicant, proactif, organisé, autonome, avec de bonnes capacités d'anticipation et d'analyse.

Anglais courant exigé

Permis B exigé

RÉMUNÉRATION

Selon profil et expérience

Envoyez C.V. et lettre de motivation à : contact@cetdac.com

WWW.CETDAC.COM