

Chargé de développement partenariats H/F

Envie de mettre vos compétences au service de l'écologie ?
Rejoignez la Scop Terre Vivante.

Depuis 40 ans, Terre vivante est au service de l'écologie à travers trois activités :

1. L'édition, avec plus de 300 livres pratiques pour vivre l'écologie au quotidien (jardin, habitat, cuisine, bien-être, ...),
2. Le journalisme, avec Les 4 Saisons : un magazine par et pour les passionnés de jardinage bio et d'écologie,
3. Son Centre écologique, 50 hectares pour vivre l'écologie (découverte, stages de formations, expérimentations, ...).

Pour compléter son équipe, Terre vivante recrute un chargé de développement partenariats (H/F) pour son service commercial.

MISSION GENERALE :

L'objectif de ce poste est de développer les ventes des livres des éditions Terre vivante et des abonnements au magazine 4 Saisons à travers notamment la mise en place de nouveaux partenariats de distribution qui peuvent être on line (marketplace, affiliation, dropshipping) ou off line (point de vente ou réseau de points de vente)

LIEU DE TRAVAIL : Mens, Sud Isère (38) entre le Parc National des Ecrins et le Parc Naturel Régional du Vercors à 50 km au sud de Grenoble.

PRINCIPALES MISSIONS :

- Identifier les partenaires cibles
- Prospecter la sélection retenue en accord avec son supérieur hiérarchique
- Mettre en place et optimiser en continu le discours, les documents de prospections et les offres commerciales
- Mettre en place l'accompagnement, la fidélisation et l'animation des partenaires

TÂCHES ASSOCIEES :

- Rédiger et produire les documents de prospection commerciale
- Produire si nécessaire les supports permettant aux partenaires de vendre nos produits (plaquette, publicité, flyer, newsletter, pub online, ...)
- Contacter par tous les moyens nécessaires les partenaires identifiés (téléphone, email, rendez-vous physique, ...)
- Rédiger les propositions commerciales en tenant compte du profil du partenaire
- Rédiger les accords de partenariat
- Gérer et suivre la relation avec l'ensemble des partenaires présents dans votre portefeuille dans l'optique d'augmenter régulièrement leur contribution aux CA
- Visiter régulièrement les points de ventes partenaires
- Animer les différents partenaires à travers un plan d'actions commercial annuel
- Gérer et suivre les commandes
- Tenir à jour un budget répertoriant toutes les dépenses et revenus liées à ce poste et suivre la facturation liée aux opérations commerciales et liée aux partenariats
- Faire un reporting régulier de l'avancement de la prospection

- Être garant que tous les partenaires aient accès aux outils et documents nécessaires à la vente
- Être garant de la qualité des messages communiqués par le partenaire et faisant référence à nos produits ou nos marques
- Participer aux divers événements permanent d'être en contact avec d'éventuels prospects (salons, forums, événement, ...)

ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL :

Le poste est rattaché au service commercialisation et marketing.

Le poste évolue au sein d'une équipe de 9 personnes.

Déplacements professionnels à prévoir.

LES EXIGENCES DU POSTE :

Compétences techniques

- Maîtrise des logiciels de bureautique (Word, Excel, Power Point, Outlook, etc.)
- Maîtrise des outils de CRM BtoB
- Maîtrise des outils de PAO
- Connaissance des techniques de négociation et de la gestion des forces de vente
- Maîtrise des techniques de prospection et de fidélisation

Compétences comportementales

- Autonomie et rigueur
- Qualités relationnelles et rédactionnelles
- Sens de l'écoute et de la communication
- Aptitudes commerciales
- Sens de la négociation
- Polyvalence
- Pédagogie
- Capacité d'adaptation
- Très bonne élocution

FORMATION :

- Minimum Bac +2 BTS ou DUT avec une spécialisation en commerce et/ou marketing
- Licence professionnelle avec une spécialisation en commerce ou marketing

EXPÉRIENCE : Minimum 2 ans d'expérience en prospection commerciale

SITUATION DU SALAIRE :

Type de contrat : CDI

Durée du travail : 80 % d'un temps complet

Catégorie de l'emploi : à définir selon profil

Echelon : à définir selon profil

Rémunération mensuelle brute : à définir selon profil

Autres avantages : 13^{ème} mois, mutuelle prise en charge à 100% par l'employeur, poste télétravaillable une journée par semaine.

Envoyer CV + lettre à recrutement@terrevivante.org