



Offre d'emploi - CDI Commercial(e)

Hugo & Victor en quelques mots...

Une nature omniprésente, des saveurs de saison, la culture comme source d'inspiration... Lancée en 2010, la Maison Hugo & Victor a su s'imposer dans le milieu parisien du chocolat et de la pâtisserie avec des desserts saisonniers sur-mesure et de nombreuses autres gourmandises. Entreprise à taille humaine, Hugo & Victor compte aujourd'hui 15 boutiques en France et à l'international (Japon, Corée du Sud), 3 ateliers de pâtisserie, 1 laboratoire de chocolaterie et une glacerie.

Ce que nous pouvons vous apporter :

Pour répondre à l'accroissement de son activité, la Maison Hugo & Victor recherche un commercial pour venir renforcer ses équipes.

Vous bénéficierez d'une période de formation et vous travaillerez en forte collaboration avec les autres membres de l'équipe, la Direction, le Chef Hugues Pouget ainsi que le service Marketing & Communication.

Ce que nous pouvons vous proposer :

CDI - 39h par semaine.

Rémunération mensuelle brute à définir selon profil + rémunération variable basée sur l'atteinte de critères de performance.

Avantages : tickets restaurant, carte de transport, mutuelle entreprise, réductions en boutique...

Missions :

En collaboration avec la Direction, vous développerez le portefeuille de clients BtoB en proposant un service personnalisé et une offre de qualité à l'image de notre Maison.

Notamment depuis notre bureau rue des archives à Paris 4^{ème} arrondissement, vous travaillerez en collaboration avec différents interlocuteurs sur un large spectre de missions, parmi lesquelles :

- Accompagner le client depuis sa demande jusqu'à la réalisation du projet (appels entrants, devis, commande, suivi de livraison, suivi de facturation et satisfaction client)
- Développer le chiffre d'affaires BtoB en proposant régulièrement aux clients et aux prospects (entreprises, des comités d'entreprises ou des CHR) nos nouveaux produits et en allant le plus souvent à leur contact (visite de clients, salons professionnels, boutique...)
- Participer au développement du département Commercial en étroite collaboration avec la Direction et le service Marketing (Process, support de vente, base de données, gestion d'équipe commerciale)
- Créer la passerelle entre le pôle BtoB et la boutique située boulevard Raspail, l'atelier de pâtisseries situé à la Celle Saint Cloud et le laboratoire de chocolat situé à Montargis afin de s'assurer notamment du bon déroulé de chaque projet
- Etablir et analyser les performances de ventes mensuelles
- Superviser l'assistante commerciale BtoB dans ses missions

Profil recherché :

- Expérience de 2 à 5 ans dans un poste commercial souhaitée
- Autonome, organisé(e), fort esprit d'équipe
- Fin négociateur(rice)

- Excellent sens relationnel pour fidéliser nos clients et apporter les meilleures solutions aux besoins soulevés
- Connaissance du marché de la chocolaterie-pâtisserie (concurrence, offre, produit...)
- Maitrise de l'anglais souhaitée

Nous contacter

Merci d'envoyer votre CV et votre lettre de motivation à recrutement@hugovictor.com

Date de début : dès que possible