

Antaou est une jeune marque de produits d'apéritifs en conserve commercialisés auprès des commerces de bouche.

Nous sommes une équipe de 5 personnes, basée au Carburateur (Marseille 15), et grâce à nos produits, **nous avons conquis le cœur** (et la bouche) des commerçants de la région !

En 2023, notre défi est double :
développer notre réseau actuel au **niveau national**
et acquérir de nouvelles parts de marché grâce à l'élaboration d'**une nouvelle offre B2B**.

Si vous avez envie de relever cet ambitieux défi et que la gastronomie ne vous laisse pas indifférent, recontrons-nous !

Contact : Fanny Arnaud - 06.03.51.38.89 - fanny@antaou.fr

Missions et responsabilités

1/ Commercial aimant conclure des affaires

Amoureux des challenges, vous aurez pour mission de développer notre CA en implantant la marque sur le territoire national et en fidélisant votre portefeuille de clients.

Vous serez responsable du reporting de votre activité et de l'analyse du plan commercial afin de l'adapter et de l'améliorer.

2/ Leader d'équipe, gestionnaire de ses résultats

Vous serez garant de l'atteinte des résultats de l'équipe commerciale que vous animerez.

3/ Participation active au développement de la société

Vous participerez aux prises de décisions stratégiques de l'entreprise.

Vous aurez la charge de concevoir l'offre destinée aux CHR, de la piloter et de la commercialiser.

4/ Ambassadeur de la marque

Vous serez le garant de notre image de marque et de la valorisation de nos produits.

Vous renforcerez les synergies, en lien avec nos valeurs.

Compétences et aptitudes

Compétences techniques

- Maîtrise des techniques de démarchage et de vente.
- Maîtrise des logiciels de bureautique (excel) et des logiciels de gestion de relations client (CRM).
- Animation et gestion de l'équipes

Compétences comportementales

- Esprit d'équipe et bonne présentation.
- Passion du produit et de la gastronomie.
- Connaissance du secteur CHR (un plus)

Aptitudes professionnelles

- Intelligence, curiosité
- Détermination, organisation, bonne résistance au stress
- Culture du résultat et sensibilité au travail bien fait
- Sens de l'écoute et relations humaines
- Agilité, créativité et proactivité
- Fibre entrepreneuriale

Informations sur le poste

Rattachement hiérarchique :
à la dirigeante

Contrat : CDI à Marseille 13015.

Démarrage dès que possible

Expérience requise : min. 3 ans
d'expérience commerciale
Permis B + véhiculé

Rémunération selon profil :

Salaire + commissions

Entre 24K et 60K bruts annuel.