CDI : Chargé.e de développement commercial RHF

IDF - Temps plein – Démarrage : ASAP

QUI SOMMES-NOUS ?

HARi&CO, c'est une entreprise engagée qui milite pour démocratiser la cuisine végétale avec des produits aux recettes gourmandes, équilibrées et colorées. Pour amener les gens vers une alimentation plus végétale, notre solution : **les légumineuses** !

On propose de bons produits 100 % végétaux, colorés et qui donnent vraiment envie. Chez HARi&CO, on est convaincus que la nouvelle cuisine végétale c'est avant tout des choses simples et bien cuisinées.

POURQUOI NOUS AVONS BESOIN DE VOUS ?

Dans un contexte de fort développement, nous recherchons un.e chargé.e de développement commercial RHF pour développer nos ventes sur le secteur IDF en restauration collective et commerciale.

VOS MISSIONS :

Sur le secteur de la RHF, le chargé de développement commercial a pour mission de développer les opportunités commerciales sur son secteur en restauration collective et commerciale. Il/elle doit s'assurer de maintenir ses positions chez ses clients (cuisine centrale, marché publics, lycée..) et également prospecter de nouveaux clients (nouveaux marchés publics, nouvelles cuisines centrales, nouvelles enseignes de restauration).

Développement des ventes :

- Vente de nos produits en restauration collective et commerciale
- Connaît bien son client (interlocuteur, décideur, prescripteur et actualité) et génère une relation sur le long terme,
- Développer son GRID (marché public, distributeur, clients utilisateurs)
- S'assurer du retour qualitatif de ses clients et met en place les plans d'actions adaptés (conseils produits, dégustation, formation, speed dating…),
- Conseille ses clients (nouveaux produits, recettes…),
- Assure le suivi commercial du client (points d'avancement, bilan …),
- Utilise le CRM pour son organisation et le suivi client.

Analyse de marché

- A une bonne connaissance de son secteur et de ses marchés publics,
- Définit son terrain de prospection en lien avec son responsable,
- Etablit un diagnostic de ces prospects afin de définir une liste prioritaire (80/20),
- Elabore et s'approprie l'argumentaire commercial en lien avec le marketing produit,
- Assure une veille concurrentielle (produits, concepts…).

Chasse et prospection commerciale

- Identifie les contacts générateurs de business et étudie le besoin client,
- Assure les présentations (rendez-vous client, dégustations…),
- Suit ses prospects et transforme le prospect en client.

Animations

- Fait des animations sur des clients ciblés,
- Collabore, échange, tourne avec les commerciaux des distributeurs,
- Participe aux salons professionnels de son secteur,
- Met en place un plan d'action commercial avec les distributeurs Grands Comptes,
- Définit et met en œuvre des programmes de formation et de stimulation de la Force de Vente et de l'administration des ventes.

Est en lien avec les autres équipes d'HARI&CO.

PROFIL RECHERCHÉ :

Compétences transverses/ Compétences techniques

- Maitrise ou très bonne connaissance des produits qu'il/elle commercialise
- Affinité avec le milieu de la restauration et de la cuisine
- Bonne compréhension du secteur du Food Service
- Talent de négociateur
- Appétence pour les chiffres
- Ténacité
- Autonomie
- Bon relationnel, contact facile
- Communication claire
- Force de conviction et de proposition
- Capacité d'adaptation et d'organisation

Formations initiales

- Ecole de commerce avec une spécialisation commerciale ou marketing
- Formation Bac + 2 ans à Bac + 5 ans avec une spécialisation commerciale

Candidatures : CV + lettre de motivation par mail à Julie Deléglise - jdeleglise@hari-co.fr

N'hésite pas à jeter un œil sur nos réseaux sociaux et sur notre site internet pour en savoir plus sur nous !