

Trixie – Responsable Commercial (e) France

Nous recherchons un(e) collaborateur(trice) motivé(e) intégré(e)s ou agents commerciaux indépendants pour renforcer la position de la marque Trixie, spécialisée dans les produits pour bébés et enfants, sur le marché français.

Vous avez un sens commercial aiguisé, une grande autonomie et une capacité à prendre des initiatives avec enthousiasme ? Rejoignez une entreprise dynamique où votre esprit entrepreneurial sera pleinement valorisé !

Vos missions:

- Une partie des clients B2B (magasins spécialisés) a déjà été identifiée, cela vous permettra de vous concentrer sur l'intensification des relations existantes tout en développant de nouvelles opportunités.
- En suivant un plan de vente précis, vous serez amené(e) à visiter régulièrement votre portefeuille clients B2B (composé à la fois de petits détaillants, de clients stratégiques, et magasins d'enseigne) pour des entretiens commerciaux, des présentations de produits, l'introduction de nouvelles collections, etc.
- Grâce à vos compétences en négociation et votre capacité à convaincre, vous développerez des relations durables et gagnant-gagnant avec vos clients BtoB.
- Vous serez souvent en déplacement, mais vous maintiendrez également une communication régulière avec vos collègues Trixie en interne (services commerciaux, gestion des produits, logistique, etc.).
- Vous participerez également à des salons professionnels, nationaux ou internationaux, pour représenter la marque.

Votre profil

- Vous justifiez d'une expérience confirmée en tant que commercial(e), idéalement dans les secteurs du jouet, de l'équipement pour enfants ou de l'aménagement intérieur.
- La vente est pour vous une seconde nature et vous savez utiliser vos compétences commerciales pour convaincre et motiver vos interlocuteurs.
- Vous êtes capable d'analyser les besoins de clients B2B et de proposer des solutions adaptées.
- Vous serez 4 jours sur 5 sur le terrain, avec des déplacements fréquents sur de vastes régions pour rencontrer vos clients. Votre capacité à vous déplacer et vous organiser est donc essentielle pour ce poste.
- Vous avez une bonne maîtrise des outils d'analyse des ventes et savez tirer parti des chiffres pour affiner vos actions commerciales.
- Vous appréciez les missions terrain et le contact direct avec vos clients.
- Vous êtes à l'aise en français, et la maîtrise de l'anglais est un plus.

Ce que nous vous offrons

En cas de salarié permanent:

- CDI - un statut cadre : un cadre de travail qui favorise la prise de responsabilité, l'autonomie et une certaine liberté pour prendre des initiatives et contribuer au développement de la marque Trixie en France.

- Une rémunération attractive : salaire fixe complété par une partie variable, en fonction de vos performances commerciales.
- Des avantages sociaux : mutuelle, véhicule de fonction et autres avantages liés à votre statut cadre.
- Un secteur défini selon un découpage géographique en cours de finalisation, pour permettre une couverture optimale du marché français.
- Un développement de carrière à la hauteur de vos ambitions : vous aurez l'occasion de faire évoluer vos compétences au sein d'une entreprise en pleine croissance.

Êtes-vous agent indépendant et intéressé ? N'hésitez pas à postuler !

<https://www.trixie-baby.com/home>