

atelier nubio



DIRECTEUR/RICE COMMERCIALE

Atelier Nubio est une DNVB française engagée, positionnée sur la beauté In&Out. Sa mission est d'initier, d'accompagner et de prendre soin de chaque client tout au long de son expérience de beauté holistique.

Atelier Nubio conçoit, formule, produit et vend des cures de jus, de bouillons, des compléments beauté à base de plantes et des soins visages botaniques.

Le modèle de vente est principalement en direct au client (direct B to C) afin d'offrir une excellente expérience au client.

Atelier Nubio vend via son site internet (www.ateliernubio.fr), son concept store/ atelier et via des revendeurs beauté.

Atelier Nubio recherche sa/son Directeur/rice Commercial(e). Elle/il fera partie de l'équipe de direction avec les deux fondatrices Claire & Gabrielle.

La/le Directeur/rice Commercial(e) est la personne bâtisseur d'Atelier Nubio. Il/elle sera en charge de la croissance des ventes en France et à l'international :

- responsable exécutif/ve direct sur le retail B to B (en propre et revendeurs)
- définit stratégie commerciale internationale (pays prioritaires, partenaires exports)
- participe à la stratégie B to C

Elle/il managera une équipe de commerciaux & vendeurs :

1- Stratégie commerciale en France

- Identifier les leviers de croissance commerciale (B to B & B to C)
- Challenger et ajuster la stratégie commerciale en France (calendrier commercial, offres, canaux, distribution, cibles prioritaires)
- Participer au positionnement prix & offre de la marque
- Contacter, rencontrer et construire une relation de confiance avec les partenaires
- Coordonner la production des contenus pour la formation et la vente avec l'équipe Marketing (photos, video, PLV...)

2- Stratégie commerciale à l'international

- Identifier les leviers de croissance commerciale internationale
- Mettre au point la stratégie internationale (pays prioritaires, études de marché & de concurrence, dépôt des marques)
- Mener une analyse de la concurrence française et internationale dans les pays cibles
- Faire évoluer le marketing mix (Produits, Prix, Placement, Promotion) pour les pays cibles
- Mettre au point le plan d'attaque globale dans les pays cible avec l'équipe Marketing (budget, durée, dispositif, PR & influence)
 - Recruter les bons partenaires dans les pays

3 - Animer le réseau de retailers FRANCE & INTERNATIONAL

- Recruter de nouveaux revendeurs en France en suivant la stratégie établie
- Optimiser

- Recruter de nouveaux revendeurs hors France en suivant le plan d'attaque établi
- Assurer l'onboarding/Formation des revendeurs en continu
 - Faire signer les CGV avant toute commande
 - coordonner la formation des équipes du revendeur
 - Check des sites internet, respect des guidelines et informations essentielles
 - Test de la performance de leur service client sur les produits Atelier Nubio et respect des engagements
- Prendre les commandes et assurer le suivi logistique et qualité
- Faire le suivi de relation
 - Assurer un point téléphonique mensuel avec les revendeurs
 - Partager les nouveautés, les faire tester (une newsletter mensuelle)
 - Transmettre les contenus pour les aider à vendre (visuels, vidéos, résultats d'enquêtes etc)
 - Se mettre des objectifs de CA par revendeurs
 - Visiter les points de vente et aider au merchandising
 - Organiser les animations en point de vente
- Accroître le chiffre d'affaires des partenaires
 - Calendrier et animations commerciales
 - Partage des nouveautés
 - Mise en avant des produits sur les points de vente
- Faire le reporting mensuel des ventes, best et low sellers + recommandations pour booster les ventes des revendeurs

4- Animer le réseau de vente en propre Atelier Nubio (concept store atelier nubio + pop up)

- Manager le personnel de vente des points de vente
 - Participer au recrutement et formation du personnel de vente permanent (CDI) et temporaire (freelance)
 - Assurer la formation et les points avec le personnel de vente
 - Organiser les plannings de présence (consultations, pauses etc)

- Mettre des objectifs de vente mensuels dans les points de vente
 - Organiser les opérations commerciales (relai des opérations digitales ou opérations “retail” uniquement)
 - Augmenter le panier moyen (grâce à discours vente/merchandising/opérations commerciales)
 - Participer aux planning/organisation d'événements au concept store (avec équipe marketing)
 - Booster les consultations (revoir protocole consultation ?) et les conversions

- Etre garant(e) d'un espace accueillant, clean et optimisé pour la vente
 - rafraîchissement bi mensuel du merchandising en vitrine
 - propositions d'optimisation merchandising/décoration saisonnière ou événementielle
 - relai des temps forts de l'année/de la marque (lancement produit etc)

- Coordonner les projets type “pop up”
 - recrutement, formation du personnel
 - organisation de l'espace/merchandising
 - Logistique et approvisionnement
 - Suivi des ventes
 - être force de proposition pour ce type d'opération

5- Croissance & structure

Recruter, onboarder et manager une super équipe de vendeurs /commerciaux

KPI's

- CA retailers
- Augmentation CA retailers
- Commande moyenne passée
- CA Retail en propre (concept store, pop ups...
- Panier moyen au concept store
- Nombre consultations mensuelles
- Taux conversion consultations
- Nombre d'événements organisés par trimestre

Pop up

- Nombre pop up organisés/ CA/rentabilité opération

Rémunération selon profil (fixe + variable)

Candidature : CV + mot de motivation @ claire@ateliernubio.fr