

#TechForGood #Innovation #Alsace



CDI

Business Developer



Se reconnecter à son alimentation

myfood est une entreprise qui développe et commercialise des produits et services au service de la relocalisation alimentaire. Grâce à la permaculture, l'aquaponie et les technologies open source, myfood accompagne les citoyens dans leur démarche d'autonomie alimentaire et a développé une serre innovante. La réappropriation de son alimentation est devenue un acte citoyen et politique : local, biologique, durable et solidaire, voici des adjectifs qui deviennent une évidence face au modèle intensif de production et de distribution. Il est possible de produire de manière simple, accessible et transparente.

myfood recherche un(e) responsable commercial B2C pour booster la communauté des pionniers

MISSION

« Notre ambition est de permettre à tout le monde de produire sa propre alimentation localement, de manière simple et transparente. » Depuis 2015, la société a réussi à déployer plus de 600 serres dans près de 20 pays et atteindre plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires avec une vingtaine de salariés.

myfood est beaucoup sollicité par différents canaux pour intégrer notre communauté. Aujourd'hui, des citoyens, des familles souhaitent rejoindre le mouvement. C'est pour cela que nous recherchons une personne dédiée pour continuer à gérer les demandes et amener le besoin jusqu'à la transformation. Nous recrutons donc **un(e) Business Developer B2C**.

Vos missions seront de :

- Porter, incarner et diffuser la vision de l'entreprise au plus grand nombre
- Générer de l'énergie au quotidien de manière intrinsèque et la communiquer aux futurs pionniers
- Traiter des demandes client entrantes sur multi-canaux (formulaire, chatbot, courriel, messenger, etc.)
- Cibler et qualifier les prospects potentiels en adéquation avec la stratégie commerciale mise en place
- Apporter une solution adaptée en toute réactivité, en s'appuyant sur les supports et les équipes de l'entreprise
- Interagir avec les prospects par téléphone, visio, visites virtuelles et visites physiques sur site
- Saisir les informations commerciales dans l'ERP de l'entreprise avec grande rigueur
- Prospection physique (événements, salons, etc.) et via les réseaux sociaux
- Collaborer avec l'équipe communication dans l'amélioration des campagnes et la création de contenu
- Collaborer avec l'équipe support pionnier pour faciliter l'exécution opérationnelle
- Suivi clients post installation (achats complémentaires, etc.)
- Apporter sa contribution à l'état d'esprit positif et bienveillant de l'équipe

PROFIL

De formation Bac+5 type École de Commerce, Master spécialisé Commerce International ou BTS Commerce, vous témoignez d'une solide motivation pour la vente complexe et la négociation commerciale. Vous avez un intérêt tout particulier pour la thématique de la transition écologique et alimentaire. Audacieux(se), vous disposez d'un fort tempérament commercial avec le goût du challenge. Vous savez générer de la motivation au quotidien de manière indépendante des facteurs extérieurs. Vous savez convaincre un interlocuteur en mélangeant empathie et projection. Vous êtes reconnu(e) pour vos excellentes qualités relationnelles et vous disposez d'une bonne capacité d'analyse stratégique, utile au suivi de votre activité. Votre diplomatie, alliée à votre capacité à vous affirmer vous permettront de réussir dans votre rôle d'interface entre le partenaire et les interlocuteurs internes. Vous aimez travailler en autonomie et proposer des idées nouvelles. Vous parlez un **anglais courant**.

CONDITIONS

Poste à pourvoir immédiatement. Poste basé à Molsheim (67) avec déplacements ponctuels.

Salaire annuel moyen de 50k€ (fixe + variable non plafonné) + tickets restaurants, téléphone, ordinateur portable.

Envoyez votre CV (ou profil LinkedIn) et un résumé en 5 lignes de motivation à job@myfood.eu.