

#TechForGood #Innovation #Alsace



CDI

Responsable Commercial B2C



Se reconnecter à son alimentation

myfood est une entreprise qui développe et commercialise des serres innovantes 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'autonomisation alimentaire et a développé la première serre aquaponique pour particulier au monde. La réappropriation de son alimentation est devenue un acte citoyen essentiel.

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 1000 serres dans plus de 25 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) Responsable Commercial 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
- 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 savez être flexible pour se rendre toujours disponible pour le client. L'allemand serait un plus, car notre croissance est forte dans la région DACH.

CONDITIONS

Poste à pourvoir immédiatement. Temps plein. **Poste basé à Molsheim (67)** avec télétravail partiel possible. **Salaire annuel moyen de 52k€** (fixe + variable non plafonné) + intéressement + BSPCE + tickets restaurants. Part fixe de 60% à 65%, part variable de 40 à 35%. Envoyez votre CV (ou profil LinkedIn) et un résumé en 5 lignes de motivation à job@myfood.eu.