

POSTE COMMERCIAL - AMBASSADEUR BELVAL

La SAS « Abbaye de Belval » recherche un commercial, véritable ambassadeur, pour développer les ventes de ses 3 pôles d'activités autour de son site situé à Troisvaux près de Saint-Pol sur Ternoise (62).

1 L'ENTREPRISE

La SAS Abbaye de Belval est une « Entreprise d'Insertion » reconnue d'Economie Sociale et Solidaire qui accompagne les collaborateurs sur leur projet personnel et professionnel. C'est la société qui gère les activités commerciales de l'Association « Abbaye de Belval ».

L'entreprise développe 3 pôles d'activités économiques :

- **Une activité de fromagerie** qui existe depuis 1893 avec déploiement de la gamme historique qui s'enrichit chaque année par une gamme de saveurs nouvelles (fromage à la fleur ; fromage type raclette, ...). Ces fromages sont renommés localement avec une distribution autour de Saint-Pol jusqu'à Arras et la région lilloise, par 3 canaux principaux : grossistes, GMS et livraison en directe chez certains détaillants.

- **Une activité boutique** au sein de l'abbaye qui commercialise des produits monastiques, mais aussi de produits locaux et régionaux.

- **Une activité hôtellerie – réception** avec un hôtel de 18 chambres, un gîte de groupe de 35 couchages et 9 salles pouvant être configurées pour des réceptions ou repas pour des groupes de 10 à 200 personnes.

L'entreprise participe également au développement des activités sociales et culturelles portées par l'Association Abbaye de Belval.

Le CA total de cet ensemble est d'environ 900 k€, dont 500 k€ pour la fromagerie.

2 LES MISSIONS DU POSTE

Fin connaisseur des enjeux des secteurs d'activités dans lequel il évoluera et véritable ambassadeur de l'Abbaye de Belval dans le contact avec les clients, le commercial devra promouvoir efficacement l'offre de l'entreprise auprès de clients fidélisés et/ou de prospects par ses talents de communicant.

Il participera activement à augmenter les parts de marché de l'entreprise.

Il devra participer au rayonnement du projet dans sa globalité et dans une dynamique territoriale en accentuant les partenariats locaux.

Le poste est rattaché hiérarchiquement à la directrice de la SAS.

1/ Prospection commerciale en vue d'acquérir de nouvelles parts de marché

- Assurer la veille sur son marché et son secteur d'activité : les différents acteurs, l'état de la concurrence, les tendances émergentes pour repérer des opportunités de prospection.
- Développer et animer un réseau de partenaires commerciaux susceptibles de favoriser la mise en relation avec des prospects.
- Participer à la définition précise et à l'actualisation au regard des enjeux du moment du profil des prospects à démarcher : secteur d'activité, profil d'entreprise, profils de poste auxquels s'adresser.
- Dresser une liste de prospects et concevoir un plan de prospection : qui approcher quand et comment.
- Décrocher des rendez-vous pour se présenter et promouvoir l'offre de services/produits en entrant en contact avec les prospects via tous les médias possibles et pertinents (appels

téléphoniques, salons, foires, mise en relation par le biais de partenaires commerciaux, se rendre directement chez le client, via les réseaux sociaux professionnels...).

- Réaliser un suivi quantitatif et qualitatif des actions de prospection : type de contact, profil de l'interlocuteur, nature des échanges,...

2/ Développement commercial en vue d'augmenter le chiffre d'affaires de son portefeuille

- Échanger avec les prospects et/ou clients en vue de comprendre leurs enjeux et de détecter des besoins susceptibles d'entrer en résonance avec l'offre de services/de produits de l'entreprise.
- Construire un argumentaire qui parle aussi bien à son interlocuteur qu'au décideur final grâce à une bonne idée de la chaîne de décision.
- Concevoir des propositions commerciales ou promouvoir des produits/des offres préconstruits qui répondent au besoin du client tout en intégrant ses contraintes.
- Convaincre de la pertinence des produits/des services développés par l'entreprise.
- Conduire les éventuelles négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...).
- Réaliser un suivi régulier sur l'activité commerciale : nombre de clients rencontrés, de propositions commerciales rédigées, présentées, vendues, de relances réalisées...

3/ Gestion de la relation client en vue de la fidéliser

- Échanger régulièrement avec sa clientèle.
- Identifier les forces et faiblesses de l'offre au contact du réel pour adapter l'offre à la réalité du terrain.
- Faire remonter les besoins clients en interne pour adapter l'offre aux enjeux émergents.
- Veiller à la bonne qualité du service rendu/du produit vendu et à la satisfaction du client.
- Veiller au respect des clauses contractuelles.
- Gérer les réclamations ainsi que les litiges commerciaux.

4/ Participation à des activités de promotion et de marketing

- Participer aux actions de marketing opérationnel : tenir un stand sur des salons, des foires, des événements sportifs, mener des opérations promotionnelles sur le terrain.
- Être identifié et diffuser les informations auprès des instances locales : offices de tourisme, mairies, écoles, ...
- Accueillir et présenter aux clients l'offre de l'Abbaye de Belval
- Analyser les appels d'offres et évaluer la capacité de l'entreprise à y répondre
- Participer aux actions de marketing à mettre en place : logo et/ou nom de l'hôtellerie, développement de l'offre de services, offres promotionnelles/offres bien-être,...

3 PROFIL RECHERCHE

Formation de niveau Bac +3 à Bac +5 en management commercial opérationnel, techniques de commercialisation,...

2 ans minimum d'expérience, idéalement dans le secteur d'activité

Permis B et véhicule obligatoires

Savoir-faire:

- Très bonne maîtrise des techniques de démarchage/prospection

- Très bonne maîtrise des techniques de vente (reformulation, présentation contextualisée d'une offre, argumentation, traitement des objections, négociation, conclusion de vente)
- Très bonne maîtrise des logiciels de bureautique

Savoir-être :

- Curiosité sectorielle
- Organisation
- Aisance relationnelle
- Aptitudes commerciales et sens de la négociation
- Sens de l'écoute et de la communication
- Facilité à travailler sous la pression du résultat
- Grande disponibilité pour être toujours prêt à saisir une opportunité
- Grande ténacité pour mener les ventes à leur terme

Rémunération :

Fixe + Variable

4 CANDIDATURE

Les candidatures (CV + lettre de motivation) sont à adresser à Madame Caroline Bonnier, Directrice générale SAS Abbaye de Belval, 437 rue principale Hameau de Belval 62130 TROISVAUX, 03.21.04.10.11, direction1@abbayedebelval.fr