

Intitulé : Chargé de clientèle international BtoB H/F

Description de Adapta

Adapta a été lancé en septembre 2018 pour favoriser une mode responsable et désirable, et une revalorisation des matières les plus nobles pour éviter le gaspillage.

Nous sommes une entreprise à mission : celle de lutter contre le gaspillage et la surproduction des matières.

Afin de réaliser cela, notre solution est un approvisionnement de matières issues de stocks dormants de fournisseurs du luxe, pour une revalorisation via l'éco conception et l'upcycling.

Ces matières sont destinées à des artisans, créateurs ou marques qui n'y ont généralement pas accès, pour des raisons de volume et/ou de budget.

Collaboration avec près de 300 clients dans toute la France, dans la mode et la décoration. Notre impact : près de 4 tonnes de cuirs finis des stocks dormants déjà upcyclés.

La prochaine diversification va logiquement se tourner vers le textile, dès cette année.

Virginie, sa fondatrice, est logiquement entrée sur ce marché par l'industrie du cuir, après une dizaine d'années dans le développement produit en maroquinerie dans diverses maisons de luxe.

Marie-Anne, son associée et amie depuis leurs études à Dauphine, apporte son expertise complémentaire grâce à son expérience dans les pure players online, dans le marketing et la stratégie.

Nous sommes Lauréates du Réseau Entreprendre Paris, et de l'incubateur ADC Au-Delà du Cuir.

Adapta recrute son 1^{er} salarié, un(e) chargé(e) de clientèle international(e), afin de passer au niveau supérieur !

Description du poste

La fondatrice Virginie est chargée de l'activité commerciale. Le but est de développer l'activité au niveau national et européen, la satisfaction de nos clients et le chiffre d'affaires.

Le Chargé de clientèle travaillera directement avec Virginie sur le portefeuille clients.

Le portefeuille clients sera réparti entre la fondatrice et le/la chargé(e) de clientèle.

Le/la chargé(e) de clientèle pourra travailler en support sur les comptes de la fondatrice.

Sur son portefeuille clients, le/la chargé(e) de clientèle sera en charge de :

- Fidéliser un portefeuille de clients défini par son chiffre d'affaires et son potentiel
- Être garant de la satisfaction client : répondre aux demandes / questions via les différents canaux (tel, email, question sur les réseaux sociaux), accueillir et conseiller au showroom, gérer le SAV
- Identifier les besoins, conseiller et apporter des solutions adaptées et personnalisées aux clients
- Développer la relation clientèle par des actions de cross-selling et upselling pertinentes

- Assurer une communication et une collaboration avec le reste de l'équipe pour échanger et développer les leads sur les différents canaux
- Qualifier et convertir des prospects de notre base
- Assurer un suivi de l'activité : rigueur sur le process de vente (devis, Bons de commande, factures, etc), suivi des chiffres et des KPIs, CRM, etc.
- Bâtir un plan d'action / une stratégie commerciale avec la fondatrice en vue de maximiser l'atteinte des objectifs mensuels et semestriels. Être force de proposition, en synergie avec le manager, pour accélérer le développement de la relation client.

Salaire :

25K€ fixe hors variable

Profil du candidat :

- savoir-être >> aisance relationnelle, sens du service, dynamique, organisé(e), méthodique,
- savoir-faire >> à l'aise avec les techniques de vente et de relation client, maîtrise du logiciel Excel, maîtrise de l'anglais nécessaire,
- expériences pro >> au minimum alternance déjà effectuée ou plusieurs stages en commercial,
- diplômes >> issu(e) d'une formation commerciale,
- Appétence sur l'artisanat et la mode/la déco.