

COMMERCIAL TERRAIN (H/F)

Présentation de notre entreprise

La brasserie Bosco existe depuis 9 ans, après trois années en tant que brewpub à Saint-Malo, puis nous avons déménagé en 2018 dans un corps de ferme à Saint Méloir des Ondes.

Nous avons développé une gamme de bières bio que nous distribuons auprès d'une clientèle de cavistes, de magasins de produits régionaux et en CHR, 100km autour de Rennes.

Aujourd'hui l'équipe est composée de Mathieu, créateur de la brasserie et de Guillaume, brasseur.

Nos valeurs principales sont l'authenticité, la passion et la recherche du travail bien fait.

Ces dernières années nous avons investi pour améliorer la qualité de nos produits, notre confort de travail et notre capacité de production.

Nous recherchons un commercial terrain pour recomposer un trio complémentaire et performant.

Vous aspirez à devenir quelqu'un qui compte pour son équipe et pour son entreprise ? C'est aussi notre souhait, c'est pourquoi nous recherchons une personne qui saura œuvrer au développement de l'entreprise et à devenir rapidement un de ses acteurs majeurs. D'ailleurs, l'opportunité de devenir associé(e) pourra être étudiée si vous le souhaitez.

Vos missions

Au sein d'une petite équipe solidaire et polyvalente, sous la responsabilité directe du dirigeant, vous reprenez une organisation commerciale existante et souple.

Vous êtes l'interlocuteur commercial principal de la brasserie, vous développez son réseau de distribution auprès de prospects dans notre zone de chalandise Bretagne + départements limitrophes.

Vous animez les ventes auprès de nos clients en développant une relation de proximité et en créant des partenariats afin de promouvoir nos bières et leur distribution.

Vous créez et pilotez les événements commerciaux et la promotion digitale.

Vous assurez vos missions en autonomie, avec une liberté d'action et de prise d'initiative pour réaliser les objectifs que vous avez définis avec le dirigeant.

Périmètre du poste proposé

Réaliser la prospection commerciale d'une cible de professionnels

- ★ Définir un plan de prospection commerciale et le mettre en œuvre
- ★ Définir l'itinéraire en fonction du plan de prospection
- ★ Suivre les opportunités de vente et tenir informé les prospects
- ★ Sécuriser l'affaire, s'assurer auprès de la fabrication que la commande sera satisfaite
- ★ Réaliser la gestion administrative de la prospection : renseigner le CRM...
- ★ Procéder aux opérations pour l'entrée en gestion du nouveau client (compte client)

Animer et suivre le portefeuille de clients existants

- ★ Réaliser les visites de clientèle, interroger la satisfaction des clients
- ★ Présenter les produits aux clients et proposer les nouveaux produits
- ★ Conseiller les clients et vendre les produits
- ★ Communiquer et sensibiliser les clients sur l'actualité de la marque
- ★ En cas de réclamation, mettre à jour les consignes et/ou proposer les gestes commerciaux
- ★ Faire un rapport régulier des observations des clients
- ★ Assurer l'interface avec le service de production, le suivi des stocks et les prévisions...
- ★ Réaliser la gestion et le suivi administratif des ventes : devis, bons de livraisons, factures

Contribuer à la politique commerciale de l'entreprise

- ★ Analyser les chiffres de ventes, identifier les potentiels et les axes d'amélioration
- ★ Proposer des ajustements ou des améliorations de la politique commerciale de l'entreprise
- ★ Proposer des indicateurs et des objectifs commerciaux et en assurer le suivi
- ★ Prévoir et organiser l'agenda commercial de l'entreprise
- ★ Conduire la veille marché (concurrences, consommateurs, tendances, actualités, innovations...etc.)
- ★ Entretien et mettre à jour les contenus des supports de vente (grille de tarifs, plaquettes, brochures...)

Animer le marketing digital

- ★ Rédiger des contenus pour le site internet, les pages Facebook, Instagram et LinkedIn de l'entreprise, : articles et publications pour augmenter la visibilité de l'entreprise et de ses produits
- ★ Animer les échanges auprès de la communauté et diffuser l'actualité de la marque
- ★ Développer la présence sur les réseaux spécialisés

Piloter les événements commerciaux sur les lieux de vente (salons, marchés, boutique...)

- ★ Établir la feuille de route et les objectifs de vente
- ★ Concevoir le programme annuel des événements commerciaux
- ★ Mettre en œuvre les animations de promotion des ventes
- ★ Préparer le matériel (PLV, produits, TPE...)
- ★ Installer et animer le stand commercial
- ★ Organiser et animer les séances de dégustation
- ★ Assurer le bon état de fonctionnement de la boutique de vente directe (approvisionnement, caisse, PLV, image...)
- ★ Encaisser les ventes et réaliser le comptage de fonds de caisse

Votre profil

Vous êtes diplômé d'un Bac+2/3 dans le domaine commercial et/ou marketing

Vous êtes titulaire d'un permis B en cours de validité

Vous avez une expérience d'au moins 2 ans dans la commercialisation de produits alimentaires, vous connaissez la cible CHR, cavistes et magasins spécialisés et vous avez une bonne connaissance de la bière et de sa fabrication.

Vous avez une première expérience réussie dans la mise en place et la réalisation de la prospection commerciale

Vous avez déjà animé un point de vente et participé à l'organisation d'évènements

Vous savez utiliser Microsoft Word et Excel et connaissez le fonctionnement d'un CRM

Vous êtes fait pour BOSCO si

La bière artisanale est un vrai centre d'intérêt pour vous

Vous avez un excellent relationnel et la satisfaction client est prioritaire pour vous

Vous souhaitez mettre à profit vos talents pour promouvoir une bière de qualité faite avec amour

Vous êtes capable de faire preuve d'autonomie dans la production des missions

Vous avez le sens du collectif et vous partagez nos valeurs

Les bonnes raisons de nous rejoindre

Nous sommes une équipe de passionnés

Vous avez la possibilité d'apporter votre expertise car vous construirez vos objectifs avec le dirigeant

Poste offrant des possibilités d'évolution, idéal pour réaliser votre potentiel et exercer votre expertise

Nous avons un bon potentiel de développement (capacité de production = double de la production actuelle)

Nous nous donnons les moyens de réussir par nos investissements

Nous partageons des moments de convivialité

Conditions proposées

- CDI 35 H annualisées ; 32000€ brut/an/12 mois selon profil et expérience + variables + panier repas
- Amplitude horaire variable, travail parfois en soirée et le weekend.
- Fréquents déplacements (Bretagne + départements limitrophes)
- Véhicule de service + téléphone + tablette + CRM
- Mutuelle santé 100% employeur
- Prise de poste : mars 2024

Votre futur N+1

Le dirigeant de la brasserie en est aussi le fondateur, impliqué et passionné par la fabrication artisanale de bière biologique, Mathieu a le sens des responsabilités, il donne des directions, concerte l'équipe et valorise l'initiative. Il consacre son temps à anticiper et à développer de nouvelles perspectives pour l'entreprise et ses produits, il cherche l'innovation qu'il estime être un excellent moteur de croissance et de qualité.

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

1. Vous postulez

2. On vérifie l'essentiel

Un entretien téléphonique pour valider les principaux éléments de votre candidature et répondre à vos questions et décider de poursuivre ou pas.

3. Vous prenez connaissances des thèmes abordés lors du prochain entretien

Si nous décidons d'aller plus loin, une grille d'entretien et un questionnaire vous seront communiqués pour préparer l'entretien final.

4. Entretien final : on identifie nos atomes crochus et on fait le choix de travailler ensemble

Un entretien physique avec l'équipe pour s'assurer que nous sommes en phase pour faire un beau parcours ensemble.

Vous êtes tenté ?

Proposez-nous votre candidature (CV+LM)

A : recrutement@brasserie-bosco.com