

## Responsable des Ventes

---

L'activité de vente solidaire de matériel high-tech reconditionné par nos ateliers et les services associés s'appuient aujourd'hui sur un réseau de 4 « Bootiques » dédiées principalement aux particuliers, sur de la vente en ligne via un site en propre et des places de marché, sur le programme Solidatech dédié aux associations, et enfin sur des partenariats spécifiques.

Sous la responsabilité du responsable du pôle Numérique Solidaire, vous gérez et développez cette activité en étant le garant du bon fonctionnement des espaces de ventes physiques et virtuels et de la satisfaction des clients, en définissant la politique produit-prix, et en vous assurant d'une bonne coordination avec les équipes de production et les équipes commerciales en charge des approvisionnements.

### MISSIONS PRINCIPALES DU POSTE

---

#### > Management :

- Encadrer l'équipe des « Bootiques » (6 personnes) ainsi que le coordinateur technique en charge des stocks et du support
- Définir les procédures et les bonnes pratiques communes et suivre leur bonne application
- Organiser des points réguliers pour assurer la cohésion de l'équipe, la cohérence des pratiques et actualiser les objectifs

#### > Gestion des ventes et du réseau / Marketing et développement

- Intervenir en support des équipes opérationnelles, dans les « Bootiques » et sur la vente en ligne
- Définir et suivre les objectifs de vente des différents canaux grâce à des indicateurs compréhensibles de tous
- En concertation avec les équipes opérationnelles, définir l'offre de produits et de services (catalogue), ainsi que la politique tarifaire et la communication associée
- Fidéliser les clients grâce à une communication ciblée, via le site de vente en ligne, Facebook, une newsletter et tout autre support adapté



- S'impliquer dans l'organisation des ventes solidaires en lien avec le mouvement Emmaüs (Salon de Paris / Braderie de Poitiers / Salon régional...)

- Organiser une prospection pour des marchés spécifiques en local et/ou au national : écoles, collèges, TPE...réponse aux appels d'offre

- Gérer et développer les ventes aux partenaires professionnels en définissant des offres spécifiques

- Développer et organiser la vente en ligne. Contribuer à l'amélioration de notre visibilité sur le web

- Garantir la qualité du service aux clients, avant-vente et après-vente, et piloter l'amélioration de la qualité des produits

- Assurer une veille sur les outils numériques et leurs usages, suivre les besoins des différentes typologies de clients. Surveiller le marché, la concurrence locale et en ligne afin de pouvoir ajuster notre offre

- Contribuer au développement de notre image et de nos marques, avec une forte dimension solidaire et dans le cadre plus global du mouvement Emmaüs

## COMPETENCES ET PROFILS

---

- Vous avez une bonne expérience dans la vente / le marketing et le management d'équipe
- Vous avez une première expérience dans le e-commerce et/ou le web marketing
- Vos qualités humaines et relationnelles sont reconnues et vous permettent de gérer et motiver une équipe dispersée
- Vous êtes attiré par l'économie sociale & solidaire et partagez nos valeurs
- Idéalement vous connaissez bien le matériel informatique / les smartphones et autres équipements numérique, et vous en maîtrisez les usages, notamment les outils bureautiques

## CONDITIONS

---

- **Contrat** : CDI
- **Localisation** : Nord des Deux-Sèvres (Le Pin), avec fréquents déplacements dans les espaces de vente.
- **Rémunération** : 26 à 28 K€
- **Démarrage** : dès que possible