

ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E)

D-LAB INDUSTRY | 03800

PROFIL RECHERCHÉ : CDI

DATE DE DÉBUT : DES QUE POSSIBLE

La mission globale est d'accompagner le service commercial afin de fluidifier les échanges et de maintenir une excellente relation avec les prospects et clients B2B.

Proactivité, réactivité, organisation, écoute et précision sont à mettre en œuvre pour satisfaire son interlocuteur et en faire un véritable partenaire dans la durée.



D-LAB INDUSTRY

Afin d'aller encore plus loin dans la vision et les valeurs chères à D-LAB (environnement, transparence et innovation), le projet de l'usine D-LAB INDUSTRY est né. Et c'est au cœur du Naturopôle de St-Bonnet de Rochefort dans l'Allier que l'usine s'est implantée.

D-LAB INDUSTRY regroupera toutes les étapes du développement de compléments alimentaires : du stockage à la production en passant par le conditionnement, l'assemblage, les laboratoires et les bureaux.

GESTION DES DEMANDES ENTRANTES

- Prospects
 - Selon FAQ
 - Aiguillage
- Clients
 - Demandes du quotidien (selon FAQ)
 - Accès documents partagés

SUIVI DES PLANS MIS EN PLACE PAR LE SERVICE COMMERCIAL (individuels ou collectifs)

- Merchandising / E-merchandising : pages marques et produits, mises en avant (vitrines, TG, bannières, etc.)
- Trade (boxes, gratuités,
- Plans de lancements & commande des nouveautés
- Matrices de référencement
- Campagnes d'avis clients en ligne
- Formations / animations

SUIVI COMMERCIAL

- Suivi de la satisfaction
- Récupération des prévisions de ventes
- Possibilité de démarchage ciblé

AUTOMATISATION DE LA RELATION COMMERCIALE

- Gestion d'un drive de documents commerciaux
- Envoi de mailings en masse (CGV, lancements, trade, changements, remises en stock, mesure satisfaction, contenu, etc.)

ORGANISATION

- Missions à réaliser sur l'ensemble du groupe D-LAB
- Agréger les demandes et travailler sur une automatisation des réponses les plus fréquentes
- Gestion et optimisation continue des outils et besoins informatiques et de leur utilisation
- Utilisation des outils Google et CRM Zoho + Odoo
- Possible participation à des événements de vente et/ou communication

LIENS DANS L'ÉQUIPE

- Lien hiérarchique direct avec la directrice commerciale
- Venue à Paris (journée) environ 1 fois par mois pour réunions équipe et clientèle

PROFIL RECHERCHÉ

SAVOIR-FAIRE

- Issu d'une formation commerce ou ayant une expérience réussie de minimum 1 an dans un poste similaire.
- Maîtrise des outils informatique, et notamment très bonnes connaissances d'Excel.
- Orienté client et solution, vous êtes doté d'un excellent sens de la communication.
- Vous êtes à l'aise avec le maniement des chiffres et des statistiques.
- Maîtrise parfaite de la langue française avec un niveau rédactionnel irréprochable.

SAVOIR-ÊTRE

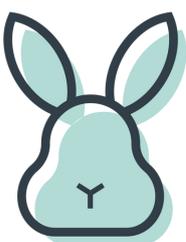
- Polyvalent.e,
- Organisation et rigueur,
- Proactif.ive et énergique,
- Vigilant.e,
- Sens de la discrétion et de la confidentialité,
- Dynamique sur le terrain capable de travailler en toute autonomie comme en équipe,
- Aisance relationnelle.

ENVOYEZ-NOUS VOTRE CV

RECRUTEMENT@DLABINDUSTRY.COM



**ACTIFS
TITRÉS**



**CRUELTY
FREE**



**MADE
IN FRANCE**



**FLACONS
RECYCLABLES**

D — L A B
I N D U S T R Y

NOUS DÉCOUVRIR

Book de présentation
Podcast de la fondatrice
Podcast Food Thérapie
Article Scarlette Magazine

INSTAGRAM

Fleur Phelipeau, fondatrice
D-LAB NUTRICOSMETICS
Birdie Nutrition
D-LAB INDUSTRY

FACEBOOK

D-LAB NUTRICOSMETICS
Birdie Nutrition
D-LAB INDUSTRY

LINKEDIN

Fleur Phelipeau, fondatrice
D-LAB NUTRICOSMETICS
Birdie Nutrition
D-LAB INDUSTRY

TIKTOK

Birdie Nutrition