



Account Manager / Chef de Secteur **Région Nord Ouest (basé à Rouen), France**

A propos d'Edgard & Cooper :

Il était une fois... nos fondateurs qui voulaient nourrir leurs chiens – Edgard et Cooper – avec une nourriture qui les feraient se sentir bien... Une nourriture aussi bonne pour la planète que pour leurs animaux de compagnie. Mais ne trouvant rien de satisfaisant, ils ont décidé de la créer eux-mêmes !

4 ans et demi plus tard, Edgard & Cooper a vendu plus de 5 millions de sacs de nourriture, embauché plus de 100 personnes à travers l'Europe et rendu beaucoup de chiens et chats (et leurs maîtres) heureux !

A propos de nous :

Nous nous appelons "La Joyeuse Meute" car nous aimons être ensemble. Cela signifie que nous sommes un groupe d'amoureux de la nature, que nous adorons les animaux, et croyons dur comme fer en notre mission. Travailler avec nous, c'est travailler dans une équipe internationale et solidaire où chaque voix compte. Nous apprécions la prise d'initiative, valorisons la curiosité et l'apprentissage continu.

Si vous souhaitez rejoindre une entreprise qui grandit rapidement et qui a **REELLEMENT** un impact "pawsitif", vous êtes au bon endroit !

Quel membre de la Meute cherchons-nous ?

Nous recherchons un Account Manager pour être le premier point de contact avec nos clients actuels. Il faudra comprendre et répondre à leurs besoins afin de renforcer notre partenariat. Ton rôle sera de chercher de nouvelles opportunités en prospectant de nouveaux clients et en développant une relation forte avec ces derniers.

Tes capacités de communication seront un véritable atout pour identifier et répondre aux besoins des clients, tout en représentant l'entreprise d'une manière positive.

Si tu es force de proposition et que tu aimes travailler pour atteindre un objectif, ce poste est fait pour toi !

Qu'est ce qu'il y aura dans ta gamelle ?

- Construire des relations fortes avec tes clients via des visites régulières. Être le point de contact du client et adresser ses besoins.
- Fournir un service après-vente pour garder nos clients et assurer des réponses claires et rapides à leurs demandes.
- Conseiller nos produits ou services pour maximiser la satisfaction client et aider à améliorer nos performances commerciales
- Promouvoir nos nouveaux produits / services aux clients actuels
- Prospecter de nouveaux clients potentiels et répondre à leurs besoins
- Communiquer les détails sur les produits et les tarifs clairement
- Se coordonner avec les KAM pour créer des business plans personnalisés pour tes clients majeurs

Quelles expériences et compétences vas-tu apporter ?

- Tu as déjà été commercial et connais les techniques de vente
- Tu as le permis B
- L'organisation et le relationnel sont tes atouts majeurs
- Tu aimes le contact avec les clients
- L'équipe est très importante pour toi, tu aimes quand on avance tous ensemble
- Tu es autonome, force de proposition et orienté résultat
- "Non" n'est pas une réponse pour toi
- Connaître l'univers de la distribution en France est un vrai plus !

Quels avantages avons-nous pour toi ?

Téléphone professionnel, ordinateur et tablette.

Voiture de fonction

... et des collègues incroyables 😊

Si ce que tu lis te ressemble et que le poste te motive, postule par e-mail en joignant ton CV et ta lettre de motivation à : fanny@edgardcooper.com – j'ai hâte de lire pourquoi tu souhaites rejoindre la Joyeuse Meute !

Début : Dès que possible

Des chances égales : Nous croyons que la force d'une meute vient de sa diversité. Donc peu importe qui tu es, d'où tu viens, ce en quoi tu crois ou quels sont tes rêves, nous avons hâte de recevoir ta candidature.

Accessibilité : Notre siège social et nos bureaux en Europe sont accessibles aux fauteuils roulants.

