



CDI - Temps plein
Disponibilité immédiate
Lieu : Croissy-Beaubourg (77) + télétravail + rdv clients

MEDIAVEA recrute un(e) RESPONSABLE COMMERCIAL(E)

L'entreprise

Mediavea est une agence de communication musicale et de design sonore, co-entreprise d'AtooMedia Sarl (voir www.atoomedia.com) et de Radio POS GmbH (voir www.radio-pos.de). Ensemble les deux entreprises sonorisent 17 000 magasins en Europe, et elles souhaitent accélérer leur développement en France. Depuis 2003, nous intervenons auprès des enseignes de distribution dans leur stratégie de communication par la musique et le son, autour de l'agencement sonore des magasins. Quelques références clients : E.Leclerc, Gamm Vert, Mondial Assistance, Cora, Léon Grosse, etc.

Nos solutions sonores se basent sur des produits technologiques de diffusion par Internet, par satellite ou des diffuseurs audio autonomes. Nos solutions d'affichage dynamique mobilisent des écrans et des diffuseurs vidéo. Enfin les technologies expérientielles utilisent des techniques de vidéo projection ou de la robotique (voir www.mediavea.com pour le détail).

La mission

Rattaché directement au Business Manager, associé fondateur de l'agence, votre mission sera :

1/ sur toute la France, de prospecter, de qualifier et de commercialiser nos différentes offres retail (de marketing sonore et d'affichage dynamique) auprès des magasins en portefeuille (ie vente additionnelle à des magasins déjà clients chez nous), ou hors portefeuille par l'ajout de nouveaux comptes clients (90% du temps de travail). Cela implique de la prospection téléphonique, de l'envoi d'emails, la participation à des salons mais surtout majoritairement la réalisation de rendez-vous et la rencontre en face-à-face des prospects et des clients ;

2/ d'effectuer une remontée d'information du web sur le thème du marketing sonore (réalisation des concurrents, études publiées, etc.) pour alimenter une veille régulière (10% du temps) ;

Après une formation d'une semaine à notre métier et à nos produits en nos locaux de Croissy-Beaubourg / Marne-la-Vallée), ainsi qu'aux techniques de vente de notre secteur, vous serez doté d'une grande autonomie dans votre organisation quotidienne.

Vous rapporterez directement au Business Manager et bénéficierez à tout instant de l'expérience des autres membres de l'équipe : CEO et responsable technique, responsable SAV, responsable de production, etc. par téléphone, messagerie instantanée ou encore visio. Tout l'équipement (téléphone et ordinateur portable) vous sera fourni pour cela.

Un point quotidien sera réalisé avec votre manager de vive voix et au moins une rencontre hebdomadaire est souhaitée en nos locaux. Les premiers rendez-vous clients seront faits en binôme pour vous permettre d'être efficace au plus tôt.



Enfin, l'ensemble des dépenses liées aux déplacements seront remboursées sur la présentation des justificatifs adaptés.

Profil candidat

Doté d'une expérience de 4 à 10 ans d'expérience dans le domaine de la vente en B2B (aux entreprises), vous êtes dynamique, rigoureux, organisé, sérieux, avec un bon sens du relationnel, le goût du challenge ainsi qu'une véritable envie de business développement.

La connaissance du secteur de la distribution et la maîtrise des outils bureautiques traditionnels sont indispensables, notamment Word, Excel, PowerPoint et Outlook. La connaissance de l'activité de sonorisateur est un plus fortement appréciable.

Une bonne compréhension des technologies et d'Internet constitue un plus.

Salaire : fixe à définir selon expérience initiale du candidat + variable sur résultats (notamment sur la base du nombre de rendez-vous réalisés dans l'année). Frais de déplacement pris en charge sur justificatifs.

Date de début : dès que possible

Durée : CDI avec 6 mois de période d'essai

Contact : alain (.) goudey (@) mediavea (.) com (enlevez les () et les espaces pour obtenir l'adresse).