

Copains est une entreprise **wallonne** qui produit et distribue des **produits de boulangerie et pâtisserie bons, innovants et durables**. Ils sont une centaine à contribuer à la mission de faire en sorte que la vraie bouffe redevienne une évidence pour tous.

Pour plus d'informations, veuillez consulter leur site internet : <https://copains.group/>

Pour assurer la croissance de Copains, nous sommes à la recherche d'un(e) Sales Representative (H/F) passionné(e) qui les aidera à répandre leurs produits dans tous les rayons boulangerie-pâtisserie de Wallonie.

Sales Representative (H/F)

RESPONSABILITÉS

En tant que « Sales Representative », vous optimiser les ventes grâce à votre présence quotidienne sur le terrain. Vous serez l'ambassadeur des marques de Copains dans les clients et prospects de deux segments clés qui sont la grande distribution (retail) et les collectivités. Vous serez ainsi en charge du développement du chiffre d'affaires, du suivi des commandes, de la relation avec les responsables rayon boulangerie et du merchandising.

Vos principales missions sont les suivantes :

- Développer un relationnel fort et une compréhension des besoins de leurs clients, par des contacts et visites réguliers.
- Développer de **nouveaux marchés** chez les prospects identifiés.
- Partager votre passion du produit et convaincre les clients et prospects de suivre l'ensemble de notre gamme disponible.
- Fournir de l'information au client au sujet des activités promotionnelles de la marque dans son enseigne et l'inciter à adapter ses achats en fonction de ces activités.
- Mettre en avant leurs produits dans les supermarchés et organiser des dégustations.
- Assurer un suivi administratif rigoureux de votre activité pour permettre une gestion collective optimale.
- Collaborer étroitement avec toute l'organisation commerciale et logistique pour enchanter, fidéliser et développer leur clientèle.
- Contribuer de manière proactive à l'amélioration continue des processus, des outils et de l'organisation.

PROFIL

- Vous avez étudié dans le domaine du commercial ou du marketing. Si pas, vous êtes devenu expert par votre expérience ;
- Quand vous entendez **Food Retail**, vous faites pas semblant de savoir de quoi on parle comme votre tante Odette. Normal, vous avez déjà bossé dans ce secteur ;
- Le **commercial**, c'est vraiment votre truc. vous en comprenez parfaitement les enjeux, en saisissez les subtilités, en maîtrisez les codes.
- Vous avez le **goût du challenge** d'un concurrent de Koh-Lanta, l'esprit d'équipe d'un joueur de rugby et la positive attitude de Lorie (et c'est encore mieux si t'as pas la ref, c'était pas dingue Lorie hein) ;
- Vous avez développé des **compétences commerciales et communicationnelles fortes**, avec une capacité démontrée à écouter activement, à convaincre et à construire une relation durable .

OFFRE

- Très franchement, c'est avant tout une **équipe vraiment géniale** que vous allez adorer avoir rejoint.
- Ensuite, c'est l'**expérience assez unique** d'une culture d'entreprise qui place le (bon) sens et la collaboration au centre de ses préoccupations qui vous fera rester.
- Enfin, l'ambition du projet et les perspectives de croissance auront de quoi nourrir votre soif de développement pendant de nombreuses années.

INTÉRESSÉ.E?

Veillez envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à : recruitment@pahrtners.be.

VOTRE CANDIDATURE AINSI QUE VOS
INFORMATIONS PERSONNELLES RESTERONT
STRICTEMENT CONFIDENTIELLES.