



EYEWEAR BRAND AMBASSADOR

Rhône Alpes

Notre client fait rayonner un écosystème jurassien avec un savoir-faire unique en France.

Rassemblant la création, le design et la distribution de différentes marques labellisés Made In France.

L'ensemble des collections Premium : Homme - Femme & Enfants sont très complémentaires et proposent des modèles optiques & solaires

Missions Principales :

=> Organiser l'ensemble de l'activité commerciale de son secteur sur les départements suivants : **01, 03, 38, 39, 42, 43, 63, 69, 71, 73, 74**; conformément aux objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés par la Direction Générale ainsi qu'au respect de la nouvelle politique commerciale.

-Développer et animer un réseau de partenaires opticiens indépendants / multi-propriétaires conformément aux directives commerciales.

-Chaque dépositaire officiel de la marque devra être visité à minima deux fois par an, davantage selon les cas spécifiques : nouvelle collection - collection capsule - nouveauté produit exceptionnel - nouvelles collaborations artistiques ...

-Vous devrez être capable de créer une relation de confiance pérenne avec l'ensemble de nos partenaires opticiens tout en étant une force de proposition positive, orientée vers la satisfaction du porteur final.

-Réaliser un suivi de clientèle précis et intuitif au quotidien via l'outil CRM créé spécifiquement pour l'entreprise.

-Vous participerez tous les mois à la réunion Produit conformément à vos retours terrain.

-Selon les besoins exprimés par votre Direction vous serez amené à participer activement aux salons, séminaires et tout autre événement que l'entreprise organisera.



Activités principales :

Organiser:

- Analyser les potentiels de développement des clients dépositaires par département selon les différents statuts de clients définis par l'entreprise.
- Agir selon les cas en appliquant la stratégie validée par la Direction.
- Dresser une liste de prospects à démarcher à l'aide des BDD et Data fournis par l'entreprise.
- Mettre en place régulièrement des tournées commerciales de prospection à travers l'ensemble de votre zone.
- Exploiter au quotidien l'ensemble des outils d'aide à la vente fournis par l'entreprise
- Apprendre et respecter le discours commercial des marques : training, spécificités techniques, politique commerciale.

Développer :

- Savoir analyser son listing client afin de préparer sa tournée hebdomadaire (85 % dépositaires officiels / 15 % Prospection)
- Savoir prendre des rendez-vous téléphoniques avec un discours positif & constructif conformément aux résultats du client année N-1 & année en cours
- Savoir proposer pour chaque dépositaire l'ensemble des produits & services de l'entreprise
- Savoir conduire des négociations commerciales avec nos partenaires opticiens en accord avec la politique commerciale de l'entreprise.
- Identifier les leaders d'opinion de son secteur puis réaliser une prospection complète de son secteur.
- En tant qu'Ambassadeur/Ambassadrice de marque vous devez impérativement choisir la bonne Ambassade apte à promouvoir nos collections .
- Vous devez être capable de décrocher un rendez-vous avec un prospect et conclure une implantation.
- Selon les besoins vous devez être capable de faire des formations adaptées aux clients; notamment savoir utiliser l'ensemble des outils digitaux mis à leur disposition ; le catalogue PLV ...



Réaliser:

- Mettre tout en œuvre, avec les outils développés par l'entreprise, pour atteindre les objectifs fixés.
- Manager votre portefeuille client : fermeture/ouverture de compte-intervention si baisse de CA...
- Remonter d'informations via les rapports mis à disposition : activité, concurrence, marché et produit.

COMPÉTENCES MÉTIERS :

- . Très bonne maîtrise des outils de communication : Téléphone portable Apple - Tablette Apple & réunion Zoom.
- Très bonne maîtrise des techniques de prospection par téléphone / e-mail / LinkedIn / Instagram & Facebook
- Très bonne maîtrise des techniques de vente (reformulation, présentation contextualisée d'une offre, argumentation, traitement des objections, négociations, conclusion d'une vente)
- Bonne connaissance des logiciels de gestion de la relation client (CRM/GRC)
- . Bonne maîtrise des logiciels de bureautique word -excell -powerpoint
- A l'aise avec les réseaux sociaux



COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES :

- Savoir s'adapter à un nouveau contexte
- Aisance relationnelle : au téléphone - en réunion zoom (distanciel) - en présentiel dans les boutiques.
- Aptitudes commerciales et sens de la négociation
- Écoute active
- Résistance au stress
- Opportuniste
- Tenace
- Intuitif
- Etre rigoureux dans sa préparation de tournée et l'administration de ses ventes.