
Offre de stage : Assistant(e) Développement Commercial et Trade-Marketing

Rejoignez Quintesens pour participer au développement des ventes de nos gammes d'huiles et vinaigrettes Bio, et au lancement de nos nouveaux produits !

L'entreprise :

Créée en 2011, Quintesens est une entreprise spécialisée dans les huiles et vinaigrettes Bio.

Elue « Entreprise Remarquable » en 2015, Quintesens conçoit et commercialise des produits à la fois **bons pour la santé, gourmands et 100% Bio**.

Faire de bons produits dans le respect des hommes et de l'environnement, les clients adorent !

Lancés fin 2013, nos produits sont présents dans près de 1200 magasins Bio, et notre chiffre d'affaires connaît en France une croissance à 3 chiffres.

Pour soutenir cette croissance, en France comme à l'international, et poursuivre le lancement de nouveaux produits, nous recherchons un(e) stagiaire capable de nous assister dans la mise en œuvre de notre plan d'actions commerciales et Trade-Marketing en France et à l'international (Belgique, Allemagne, Scandinavie).

Le poste :

Assistant(e) Commercial(e) et Trade-Marketing.

Stage conventionné (gratification légale : 554€/mois) de 6 mois minimum à plein temps.

Poste basé à Puyricard au Nord d'Aix-en-Provence (13540). Déplacements à prévoir.

Les missions commerciales et Trade-Marketing :

- Trade-Marketing :
 - Participation à la création ou à l'adaptation des supports commerciaux et PLV, suivi de leur mise en place en magasins et des performances réalisées.
 - Elaboration des recommandations merchandising et suivi de leur application en clientèle.
 - Gestion des campagnes d'e-mailing clients (contenu, création, administration, suivi).
 - Gestion et suivi du plan d'animations magasins + animations ponctuelles des points de vente en région PACA.
- Gestion commerciale :
 - Analyse des statistiques de ventes mensuelles par enseignes (Naturalia, Biocoop, L'Eau Vive, Thera Sana... et par sites marchands).
 - Diagnostic et plan d'action (phoning clients pour suivi et amélioration des ventes, e-mailings clients, envoi de dossiers de formation et PLV par courrier...).

- Accompagnement des commerciaux de notre grossiste et suivi téléphonique des clients en-dehors des visites/tournées.
- Nouveaux clients : Mise en œuvre du plan d'action référencement nouveau client (référencement sur notre site internet, communication sur les réseaux sociaux, envoi des fichiers aux prescripteurs sante sur la zone de chalandise...), formation des effectifs du magasin (principalement par téléphone), etc...
- Store-checks magasins, veille concurrentielle et benchmark...
- Toute autre action commerciale selon l'actualité de l'entreprise.
- Missions administratives diverses (envoi d'échantillons, gestion de BDD et autres fichiers clients...).

Profil recherché :

Stage de 6 mois minimum.

Contrat d'alternance envisageable.

Qualités requises :

- **Rigueur**, adaptabilité, sens de l'**organisation**, autonomie, **fiabilité**, **disponibilité** et réactivité, qualités relationnelles.
- Parfaite maîtrise de l'environnement Office (Word, Excel, Powerpoint, Outlook...) et de Mail Chimp.

Les horaires :

Du lundi au vendredi de 8h30-17h30 (pause déjeuner incluse) hors animations et tournées commerciales.

Le/la stagiaire peut être amené(e) à être présent(e) le week-end selon l'actualité de l'entreprise (salons, animations, conférences...).

Plus d'informations : www.quintesens-bio.com

CV + lettre de motivation à adresser à : l.sialelli@biofuture.fr

Démarrage souhaité : **Janvier 2018**