

FICHE DE POSTE

ACCOUNT MANAGER / BUSINESS DEVELOPER RETAIL

Dans le cadre du développement de nos activités et du renforcement de notre force de vente, nous recherchons un(e) Account Manager / Business Developer Retail.

#1 - ABOUT US

On a presque 30 ans, mais nous sommes toujours animés par la même passion. TechTraining Group, c'est l'une des figures majeures de la distribution multicanale de produits électroniques grand public, implantée dans toutes les cellules du marché : Grande Distribution, Multi Spécialistes, Pure Players, Ventes événementielles ... et qui a déployé un canal B2B dédié aux cadeaux d'affaires et programmes incentive.

TTG – pour les intimes – cultive son dynamisme en s'inscrivant pleinement dans les tendances marché, avec des gammes produits variées et évolutives. Forte de sa réussite et de son expérience, TTG a su gagner et conserver la confiance de prestigieuses marques et licences, pour les accompagner dans le développement de leur business.

C'est grâce à sa culture du marché et à la pertinence de son sourcing que TTG propose des offres produits répondant à l'équation prix + pertinence + originalité. Cette proactivité lui permet aujourd'hui de s'affirmer dans ces univers :

- **Photo**: appareils photo instantanés, appareils photo numériques, scanners de négatifs et diapositives cadres photos connectés – Marques : *Kodak, Aura*
- **Video** : projecteurs – Marque : *Kodak*
- **Audio** : enceintes nomades, casque supra et intra Bluetooth, réveils, platines vinyles, enceintes High Power – Marques : *Toshiba, Lenovo, iHome*
- **Gaming** : mobilier et accessoires pour gaming PC - Marques : *BetterPlay, Shark Gaming*
- **Produits connectés** : smartwatches - Marque : *Lenovo*
- **Youth Electronics** : audio, photo, jouets... Licences : *la Reine des Neiges, The Avengers, Spiderman...*
- **Produits dérivés** : mugs, posters, horloges, gourdes, paillasons, notebooks, porte-clés – Licences: *Star Wars, Marvel, DC, Friends, Mario Bros James Bond, One Piece,*

Pour découvrir l'ADN TechTraining, c'est par ici :

www.techtraining.fr

#2 - LE JOB

Intégré au sein du pôle commercial, votre mission sera de :

- Développer et fidéliser un portefeuille clients,
- Construire vos offres commerciales pertinentes, en réponse aux attentes de vos clients et en tenant comptes des problématiques du marché
- Cibler et prospector les clients potentiels (prise de rendez-vous, entretiens téléphoniques, envoi de mails...)
- Initier des stratégies de vente avec la direction commerciale
- Représenter ponctuellement la force commerciale de la société sur des événements (salons distributeurs, salons professionnels...)
- Identifier les opportunités de développement des marchés et analyser les besoins de vos clients

TECHTRAINING GROUP

TECHTRAINING Group (Siège Social) - ZAC de la Croix Bonnet - 20 rue Georges Méliès - 78 390 Bois d'Arcy - France

Tél. : + 33 (0)1 34 52 39 20 // Fax : + 33 (0)1 34 52 39 21 // www.techtraining.fr

SAS au capital de 520.000,00 €. // RCS Versailles B 398 459 511 // SIRET 398 459 511 000 34 // APE 6209 Z // TVA intracommunautaire : FR 15 398 459 511

#3 - VOUS

Vous êtes doté d'un fort tempérament commercial (facilité à s'exprimer, bonne présentation, aisance téléphonique)

De formation commerciale, vous justifiez d'une première expérience dans la vente, idéalement dans un secteur B2B.

Excellent niveau oral et rédactionnel en français

Vos qualités :

- Vous aimez la vente et savez appréhender les besoins de vos clients
- Vous êtes proactif et force de proposition,
- Vous maîtrisez des techniques de vente,
- Vous souhaitez vous épanouir dans un univers dynamique
- Vous êtes proactif et proposez des plans d'action pour mener à bien vos missions
- Vous savez définir des KPI et mesurer les performances de vos actions
- Vous êtes rigoureux et organisé

Logiciels : Word / Excel

Vous cultivez un intérêt pour les nouvelles technologies, les dernières tendances digitales et aiguisiez votre connaissance du marché et des produits en échangeant avec les différents collaborateurs de l'entreprise et en vous documentant.

#4 - Le Contrat

CDI – Temps Plein – 35 h

Lieu : ZAC de la Croix Bonnet – 78390 BOIS D'ARCY

Package : Fixe (30 à 40 k€) + Variable – Mutuelle – Tickets restaurant

CONTACT

Emilie TOUFFLET

etoufflet@techtraining.fr