



## IMPRESSION ORIGINALE

*Edition de papier cadeau d'exception*

MAHA, les Nouveaux Papiers  
9 rue d'Anjou 49100 Angers, France

T: +33-649495659 (FR)  
T: +44-793585978 (UK)

[WWW.IMPRESSIONORIGINALE.COM](http://WWW.IMPRESSIONORIGINALE.COM)

## FICHE DE POSTE : CHARGE(E) DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

|                   |                       |
|-------------------|-----------------------|
| Type :            | Freelance puis CDI    |
| Lieu :            | France                |
| Nombre de poste : | 1                     |
| Responsable N+1 : | PDG                   |
| Niveau :          | Confirmé (min. 5 ans) |
| Prise de poste :  | ASAP                  |

### **IMPRESSION ORIGINALE recherche un(e) chargé(e) de développement commercial, ambitieux(se), dynamique et rigoureux(se) pour rejoindre notre Maison.**

IMPRESSION ORIGINALE est une maison de création de design fondée en 2016. Nous proposons des créations uniques qui prennent vie sur des supports responsables et haut de gamme. L'offre d'IMPRESSION ORIGINALE repose sur des produits qualitatifs qui de surcroît répondent aux standards de responsabilité sociale et environnementale. La production est uniquement d'origine française pour valoriser la pérennité des emplois sur le territoire tout en valorisant la qualité du savoir faire français.

Actuellement, IMPRESSION ORIGINALE commercialise ses produits (papier cadeau, pochettes cadeaux, passementeries et petite papèterie) sur son e-shop et auprès de revendeurs sélectionnés en France, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Nous comptons parmi nos jolies boutiques revendeurs : le Bon Marché Rive Gauche, the Conran Shop, Harvey Nichols, Sézane, le Centre Pompidou...

IMPRESSION ORIGINALE propose également une gamme de services de design de packaging d'exception et de formation d'emballage cadeau sur-mesure.

IMPRESSION ORIGINALE est une maison engagée qui oeuvre à redonner l'émotion qui vient du lien très personnel qui se tisse entre celui qui offre un cadeau, et celui qui le reçoit.

### **DESCRIPTIF MISSION**

Sous la supervision directe des fondatrices de la Maison, la/le chargé(e) de développement commercial sera amené(e) à développer la distribution des produits de la société et à développer une toute nouvelle activité de formation. A ce titre, la/le chargé(e) de développement commercial se verra confier plusieurs axes de développement, notamment :

- Conduire une analyse de marché sectoriel pour définir la stratégie de distribution de la marque en France et à l'étranger ;
- Renforcer les relations avec les clients actuels et développer le portefeuille clients par des actions régulières de prospection et de visites ;



- Apporter votre expertise technique et connaissance du secteur dans l'étude de réponses adaptées aux besoins des clients/prospects, en collaboration avec la R&D interne ;
- Accompagner et fidéliser les clients, en étant force de proposition pour apporter des solutions innovantes et adaptées ;
- Identifier des lieux adaptés, former des partenariats et superviser l'organisation de sessions de formation ;
- Participer à la mise en place d'actions et de supports de promotion avec le service marketing et communication ;
- Assurer la gestion financière de l'activité en respectant les objectifs de croissance du chiffre d'affaires, de marge et de volume.

Ces missions seront menées en concertation et avec l'accord préalable de sa/son responsable hiérarchique.

## TACHE & RESPONSABILITE

Les principales responsabilités de la/du chargé(e) de développement commercial se concentrent autour de :

- 1) la **prospection commerciale** en France et à l'étranger (Europe principalement) à travers l'identification de catégories cibles-clients, et la mise en application de la stratégie d'approche directe. Une participation active à la réflexion stratégique pour la distribution des produits de la Maison, auprès de grands magasins hauts de gamme, de réseaux de re-distributeurs spécialisés, et identification de secteur d'activités cible, est attendue. La prospection commerciale passe par une prise de contact directe, la remise d'échantillonneurs personnalisés et la conduite de négociations commerciales avec différents niveaux d'interlocuteurs. L'accent sera également porté sur la **gestion pérenne de la relation client** en particulier auprès des grands comptes et le développement d'un réseau de distribution auprès de concept stores et boutiques indépendantes.
- 2) Le développement d'un nouveau **service pour la formation** auprès des entreprises et particuliers. Le service de formation et d'ateliers sur-mesure est à développer et à adapter aux catégories clients et aux demandes ad-hoc. Le développement de partenariats avec des lieux de formation fera partie intégrante de la mise en place de cette nouvelle activité. La définition des formats et l'organisation logistique seront à optimiser et à pérenniser. Le recrutement et la préparation de sessions de formation de formateurs constitueront un premier volet essentiel de cette activité.

## PROFIL / COMPETENCES / FORMATION

### PROFIL & FORMATION

Etudiant(e) en école de commerce / master universitaire (fin de cursus souhaité) spécialisé dans la vente ou une expérience significative en représentation commerciale

Expérience professionnelle de minimum 5 ans relative au développement commercial

Connaissance des réseaux sociaux dans leur utilisation commerciale (Instagram, Facebook, LinkedIn)



Anglais courant indispensable, troisième langue souhaitée

## COMPETENCES

Forte capacité de négociation et de représentation

Fort intérêt pour la création et le design, la papèterie et l'univers de la passementerie et les technologies de l'internet

Aisance informatique en particulier pour les outils de reporting et de base de données clients

Créatif(ve), passionné(e), dynamique avec un fort tempérament de développeur d'affaires

Prise d'initiative et capacité à travailler en forte autonomie

## COMPENSATION / INDEMNISATION

Des formations pratiques et régulières sur nos produits, et sur les services sur-mesure proposés

La possibilité de travailler en Home-Office, en dehors des déplacements et missions de prospection

Contrat de freelance avec un intéressement sur le CA. La possibilité de transformation du contrat en CDI est fortement souhaitée, avec prise de participation au capital sous conditions et sur résultats.

## POSTULER

Si vous pensez correspondre aux compétences requises, merci de bien vouloir envoyer votre candidature à l'adresse suivante : [contact@impressionoriginale.com](mailto:contact@impressionoriginale.com) avec en objet de mail « CANDIDATURE Chargé(e) de développement commercial ».

Veuillez soumettre un CV à jour, ainsi qu'une courte lettre de motivation (maximum une page) développant vos compétences et l'adéquation de votre profil avec le poste.

Nous traiterons toutes les soumissions.