

# Commercial Grands Comptes

## **Modalités**

Date de début : dès que possible

Type de contrat : CDI

Contact : [recrutement@sampleo.com](mailto:recrutement@sampleo.com)

Rémunération : en fonction de l'expérience + variable attractif

## **L'entreprise :**

Chez Sampleo, nous commercialisons des solutions de marketing collaboratifs à destination des marques en nous appuyant sur notre communauté de 600 000 membres. Les plus grands annonceurs de secteurs très diversifiés (L'Oréal, Groupe Seb, Carlsberg Group, JDE Coffee, etc.) nous font confiance et plébiscitent notre solution. Nous répondons au besoin croissant de donner la parole au consommateur. Nous leur apportons un service efficace pour générer un bouche à oreille puissant sur leur produit. Devenu en 7 ans la référence du marketing collaboratif en France, nous avons déployé depuis 2016 notre service en Belgique et aux Pays-Bas. Nous souhaitons poursuivre notre expansion Européenne en 2018.

## **Vos missions :**

Intégré dans une start-up en pleine croissance, il vous sera demandé de suivre et de développer le portefeuille grands comptes de Sampleo.

Vous participerez aux actions de prospection de la société dans le cadre de conquête de nouveaux clients et de la fidélisation de clients existants dans l'univers Food, Cosmétique, PEM selon vos expériences.

Vous devrez nouer des contacts avec des interlocuteurs de haut niveau au sein des Directions Marketing et Chefs de Produits des annonceurs de la grande consommation.

Vous assurez au quotidien une prospection active et un suivi méthodique des annonceurs afin de positionner l'entreprise sur les appels d'offre.

Analytique, vous devez être capable de traiter les données commerciales, d'identifier le potentiel du/des secteurs attribué(s) et les besoins spécifiques de vos clients pour faire des préconisations d'actions à mettre en œuvre.

Accompagné au quotidien par le directeur commercial, vous pourrez appuyer votre discours de références fortes dans des univers très variés : Philips, L'Oréal Paris, Carlsberg Group, Daunat, Jacquet ou encore le Groupe Seb par exemple.

## **Votre profil :**

Minimum bac +3 vous pouvez déjà justifier d'une expérience réussie (au moins deux ans) en business développement auprès des acteurs de la grande consommation.

Vous devez être en mesure de comprendre rapidement les problématiques de communication de ces acteurs des FMCG. Vous disposez déjà d'un portefeuille significatif dans cet univers.

Vous disposez d'une bonne culture web et des termes comme User Generated Content ou Brand Advocacy vous sont familiers.

Très à l'aise à l'oral, vous aimez échanger et par-dessus tout convaincre. Vous êtes rigoureux, comprenez l'intérêt de connaître un pitch par cœur pour être efficace. A l'écoute de vos interlocuteurs, vous améliorez le discours en permanence pour faire progresser votre efficacité commerciale.

L'univers startup vous intéresse et vous avez envie d'un challenge à la hauteur de vos ambitions.  
Vous souhaitez prendre des responsabilités.  
Vous aimez travailler en équipe et êtes force de proposition.