

# RESURRECTION

## Key Account Manager junior CDI à partir de Septembre 2021



**RESURRECTION** est une pépite dans l'univers food avec une mission claire : ***Make snacking great again !*** Pour cela, nous fabriquons artisanalement dans le Sud-Ouest une gamme de délicieux produits apéro BIO et 100% non-coupable !

Uniques en leur genre, nous avons réussi le pari d'allier à la fois le goût avec le bon équilibre nutritionnel dans une démarche éco-responsable inédite.

En effet, nous collectons et redonnons vie à des ingrédients secondaires : des trésors végétaux souvent jetés et que nous valorisons en les mariant aux meilleurs ingrédients sélectionnés au plus local.

**Et la boucle est bouclée !**



Ce qui nous fait nous lever tous les matins ? **Oser réinventer l'alimentation de demain** : plus intelligente, raisonnée, à la fois gourmande, saine et responsable, c'est possible ! Cerise sur le gâteau, nous venons d'être certifiée BCorp et nous rentrons ainsi dans le TOP 5 des marques françaises de la food.

**We want you !** Avec près de **400 points de vente partenaires** dans plusieurs canaux de distribution (Magasins spécialisés BIO, fromagers, cavistes, épicerie fines, épicerie vrac, traiteurs, CHR...), nous sommes en pleine accélération et recherchons de nouveaux talents commerciaux.

### Descriptif du poste :

Rattaché(e) au Directeur du Développement et conformément à notre politique commerciale, tu seras en charge de développer le CA au sein de notre réseau de clients cibles (actuels & prospects avec focus sur : CHR, Marketplace & e-retailers). Dans le détail, tu devras :

- ☞ Fidéliser les clients actuels & aller à la conquête de nouveaux prospects et clients ;
- ☞ Mener la négociation jusqu'aux accords et la signature des deals ;
- ☞ Optimiser la visibilité de la marque via le choix des leviers pertinents (anim, promo ...) et optimiser l'expérience clients et conso autour de nos marques et produits ;
- ☞ Assurer le suivi de la relation et la fidélisation des clients ;
- ☞ Suivre le CA & KPI's clés pour analyse et optimisation de la performance ;



### Profil recherché :

Tous les profils sont susceptibles de nous intéresser mais évidemment, si tu matches avec les critères suivants, tu auras de sérieux avantages compétitifs !

# RESURRECTION

- ✦ Tu es autonome et organisé(e) ; l'audace et l'esprit d'initiative font parties de tes qualités majeures ;
- ✦ Tu es rigoureux(se), entrepreneur, challenger et tenace.
- ✦ Tu as déjà une ou plusieurs expériences réussies en sales B2B (stages ou alternance), idéalement dans l'univers de la Food.
- ✦ Tu es orienté(e) résultats et stimulé(e) par le closing ;
- ✦ Tu veux rejoindre l'aventure d'une startup en pleine croissance et révolutionner l'univers du snacking ;

**Alors c'est chez nous que ça se passe !**

## Ce que tu vas gagner :

- ✦ Un salaire d'abord ! Fixe en fonction du profil et tu auras aussi une prime variable en fonction de l'atteinte des objectifs fixés ;
- ✦ Des responsabilités importantes, du savoir-faire et des compétences clés au sein d'une équipe en forte croissance ;
- ✦ Tu vas participer à une superbe aventure entrepreneuriale autour de notre mission de promouvoir une meilleure alimentation.

## Déroulement des entretiens :

- ✦ 1<sup>e</sup> entretien d'intro en visio avec le Directeur du Développement
- ✦ 2<sup>e</sup> entretien physique ou visio avec le Directeur du Développement + use case
- ✦ Dernier entretien physique avec le Directeur du Développement et la fondatrice.

**Localisation** : Bordeaux – déplacements à prévoir en France.

**Package** : Entre 30 et 40 K€ (Fixe + variable) + remboursement IK + téléphone

**Début** : 1<sup>e</sup> septembre 2021

**Profil** : sortie d'école, Niveau **Bac + 5 / Master**

Pour postuler, rien de plus simple : envoie ta candidature à [thomas@crackers-resurrection.com](mailto:thomas@crackers-resurrection.com). Sois créatif(ve), original(e), innovant(e), audacieux(se), ou même les 4 à la fois ! On adore ça chez RESURRECTION.

A très vite !

