



RÉSURRECTION

C'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 apéritifs 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 « co-produits » ou ingrédients secondaires, des trésors végétaux souvent jetés et à qui nous redonnons vie dans nos recettes. Et **la boucle est bouclée !**

Ce qui nous fait nous lever tous les matins ? **Changer la donne dans l'univers snacking !** Cerise sur le gâteau, nous venons d'être certifiés BCorp et nous rentrons ainsi dans le TOP 5 des marques françaises de la food. Nous avons aussi eu le privilège de rejoindre récemment la famille du Collège Culinaire de France en tant qu'artisan producteur de qualité. Enfin, nous mettons en marche fin janvier 2022 notre toute nouvelle usine à côté de Bordeaux, une vraie biscuiterie artisanale nouvelle génération, 100% autonome et indépendante, où nous rassemblerons toutes les fonctions de l'entreprise.

We want you ! **Avec près de 1.000 points de vente partenaires** dans plusieurs canaux de distribution (Magasins spécialisés BIO, épicerie fines, vrac, CHR, marketplace...), nous sommes en pleine accélération et recherchons un ou une cheffe de Secteur afin de remplir nos objectifs ambitieux de croissance en 2022.

DÉSCRIPTION DU POSTE

Rattaché(e) au Directeur du Développement et conformément à notre politique commerciale, tu seras en charge de **développer le CA dans toute la région Nouvelle-Aquitaine** (et proche pays de la Loire / Occitanie) via la **fidélisation de notre réseau de détaillants actuels** et la **conquête de nouveaux clients**.

Dans le détail, tu devras :

- En amont : selon tes objectifs, définir, structurer et exécuter ton pipe commercial entre clients actuels et prospects ;
- 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 ;
- Mener la négo jusqu'à la signature des deals pour les nouveaux clients ;
- Suivre le CA & KPI's clés pour analyse et optimisation de la performance.

TON PROFIL

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

- Tu es d'abord très motivé(e) par le projet et très sensible à la nouvelle génération Food ;
- Le "pipe" commercial et les techniques de ventes n'ont aucun secret pour toi ;
- Tu es pugnace, orienté résultat pour aller chercher et même dépasser tes objectifs ;
- Autonome et organisé(e) pour travailler seul et en déplacements ;
- Tu as déjà une expérience réussie en sales terrain B2B (stages ou alternance), idéalement dans l'univers de la Food ;
- Tu veux rejoindre l'aventure d'une startup en pleine croissance et changer la donne avec nous dans l'univers du snacking.

Alors c'est chez nous que ça se passe !



DÉROULEMENT DES ENTRETIENS

- 1er entretien d'intro en visio avec le Directeur du Développement
- 2ème entretien physique avec le Directeur du Développement + **business case**
- Dernier entretien physique avec la co-fondatrice et Présidente

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

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Localisation

- Canéjan 1 journée par semaine
- Déplacements dans tout le Sud-Ouest.

Package

- Fixe + variable attractif (selon profil)
- Remboursement IK
- Téléphone & ordinateur pro
- Participation Mutuelle

Profil & Evolution

- Commerce / Vente
- Niveau License / Master
- Poste évolutif vers des fonctions de management et de gestion de grands comptes