



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-coupables !

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 Business Developer BtoB afin de remplir nos objectifs ambitieux de croissance en 2022.

DÉSCRIPTION DU POSTE

Vous serez le bras droit du Directeur du Développement. Commercial High tech et couteau suisse, entre Sales Development Representative et Business Developer, vous aurez la responsabilité de développer le CA via de nouveaux deals. Vous mènerez tout le process depuis l'identification, la qualification et le closing via notamment des campagnes automation (Hubspot & Lemlist). La prospection sera donc une de vos missions quotidiennes principales mais le poste est évolutif vers des missions "d'éleveurs" / KAM, pour faire fructifier votre portefeuille de nouveaux clients.

Dans le détail, vous devrez :

- En amont : selon vos objectifs, analyser, structurer et exécuter la prospection sur les typologies de prospects identifiés.
- Avancer dans le funnel depuis l'identification jusqu'à la signature des deals ;
- Assurer le suivi de la relation et la fidélisation des clients ;
- Suivre le CA & KPI's clés pour analyse et optimisation de la performance.

VOTRE PROFIL

Tous les profils sont susceptibles de nous intéresser mais évidemment, si vous matchez avec les critères suivants, vous aurez de sérieux avantages compétitifs !

- Vous êtes 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 vous;
- Vous êtes pugnace, orienté(e) résultat et avec un vrai esprit de conquête ;
- Autonome et organisé(e) ;
- L'audace et l'esprit d'initiative font parties de vos qualités majeures ;
- Vous avez une 1e expérience réussie en sales B2B (stage ou alternance), idéalement dans l'univers de la Food :
- Vous souhaitez rejoindre l'aventure d'une startup en pleine croissance et révolutionner avec nous 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 : envoyez votre candidature à thomas@crackers-resurrection.com. Soyez créatif(ve), original(e), innovant(e), audacieux(se), ou même les 4 à la fois !

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Localisation

- Canéjan
- Télétravail possible

Package

- Fixe + variable attractif (selon profil)
- Ordinateur et tel pro
- Participation mutuelle
- Vélo électrique de fonction
- Remboursements IK

Profil & Evolution

- Ecole de Commerce / vente.
- Niveau License à Master
- Poste évolutif vers des fonctions de management et de gestion de grands comptes