

LA START-UP



RECRUTE !

BUSINESS DEVELOPPER & CUSTOMER SUCCESS MANAGER ALTERNANCE

A PROPOS DE CEERCLE

Ceercle est une start-up qui vise à démocratiser l'accès à la culture agricole en ville par le citadin. Nous développons une offre de potager composteur et de box de plants adaptée au jardinage urbain (balcon / terrasse / jardin).

Si le végétal et le marché du jardin t'intéressent et si tu es sensible à l'innovation ainsi qu'à plus de responsabilité sociale et environnementale, rejoins notre équipe pour participer à notre développement d'un pur player du jardinage en ville !
Start-up incubée chez Foodshaker (ISARA) / Serre au CFPH de Lyon.

Dans le cadre de son développement, Ceercle recherche un(e) Commercial(e) ayant des connaissances sur le jardin en Sales (75% du temps) et Customer Care (25%). Tu nous épauleras pour maintenir la relation et la satisfaction des clients existants, tout en développant le portefeuille via de la prospection (clients et canaux de vente).



ENVOYEZ VOTRE CV + LM À CHARLES@CEERCLE.EU

MISSIONS

Ceercle recherche un profil commercial en Alternance qui accompagnera :

- la CEO en amont afin d'accélérer la croissance sur les différents canaux de vente
- le CTO en aval afin de coordonner la relation après-vente et la communauté de clients

Sales : boostez les ventes de Ceercle ! Objectif : 750 jardinier.e.s urbain.e.s en 2022 !

- Participation à la stratégie commerciale et marketing
- Veille concurrentielle et analyse des acteurs en présence
- Mise en place d'un plan d'actions commercial physique (prospection et conversion de leads, identification de points de vente et réseaux de distribution, suivi terrain, mise en oeuvre d'actions marketing promotionnelles)
- Participation à la mise en place du CRM (B2C & B2B)
- Analyses post opérations : budget & KPIs (Nouveaux clients / CA total / Taux de marge par produit, par canal, par zone géographique)
- Préparation et compte rendus des RDV prospects & clients
- Animation du discours commercial (événementiel, salons...), supports (plaquettes, PLV...)

Customer care : fidélisez nos clients !

- Animation de la communauté de clients (FAQ, SAV, groupe Facebook)
- Enquêtes clients (phoning, mailing), campagnes de fidélisation
- Support ponctuel au Community manager (LinkedIn, Facebook, Instagram, etc.)
- Reporting et bilan : degré de satisfaction, taux de réclamation, taux d'attrition, nouveaux produits vendus, panier moyen)

QUALITÉS

- Vous êtes intéressé par le marché du végétal du jardin, et par l'écologie
- Vous avez une grande aisance relationnelle et rédactionnelle
- Vous êtes à l'aise avec la démarche commerciale. En bref vous n'avez pas peur de décrocher votre téléphone pour convertir un prospect ou pour répondre à un client
- Vous êtes adapté au monde de la start-up (adaptabilité, flexibilité, prise d'initiative)
- Vous aimez les challenges et êtes passionné(e) par l'entrepreneuriat
- Vous êtes polyvalent(e), curieux(se), autonome, rigoureux(se) et force de proposition

PROFIL & COMPÉTENCES

- Maîtrise des outils digitaux (Google, Mailchimp, Canva, Typeform)
- Sens du pilotage data (Excel, WooCommerce, Analytics, CRM)
- Maîtrise du français et de l'anglais
- Poste basé à Lyon et déplacements ponctuels sur Paris
- Travail le week-end ponctuellement (salons et animations) / Permis B + véhicule est un +
- Rémunération selon barème alternance
- Poste à pourvoir dès que possible