

## **Responsable du développement commercial France**

***Liv-ex s'étend de manière exponentielle sur la France et l'Europe, offrant une opportunité d'emploi unique pour développer ces marchés grandissants.***

Avec plus de 625 membres répartis dans le monde entier, Liv-ex est aujourd'hui la place de marché mondiale pour le commerce du vin.

Nous offrons une multitude de services commerciaux, couvrant les opportunités de trading, les données, la logistique et les différentes technologies d'automatisation ; destinés à un groupe diversifié d'entreprises spécialisées dans le monde du vin, allant des jeunes start-ups ambitieuses aux négociants et autres marchands établis.

Notre objectif est de rendre le commerce du vin plus transparent, plus efficace et plus sûr, dans l'intérêt de nos membres et du marché dans son ensemble.

Nous sommes travailleurs, engagés mais neutres, énergiques et orientés vers l'action.

Fondée en 2000, Liv-ex s'est développée pour servir un nombre croissant de membres dans le secteur BtoB, avec une gamme de services de plus en plus large. Nous aidons nos membres et autres actionnaires à mieux comprendre le marché des vins fins et à identifier les opportunités de profit.

### **Le rôle**

Contribuer à l'objectif commercial de l'entreprise par l'adhésion de nouveaux clients basés en France et au Benelux. Vous travaillerez de manière rapprochée avec le Responsable Europe.

Afin de favoriser la croissance de Liv-ex vous générerez des leads, identifierez leurs besoins et leur pertinence, et voyagerez à travers la France et la Belgique pour rencontrer des clients potentiels. Vous mettrez donc votre réactivité, force de décision et votre capacité d'écoute au service de l'expansion sur votre secteur.

### **Tâches et Responsabilités clés**

- Gérer toutes les requêtes d'adhésion entrantes via le CRM HubSpot et y répondre de manière rapide et professionnelle
- Identifier si les parties intéressées sont aptes à rejoindre Liv-ex : comprendre leurs besoins et évaluer si nous pouvons y répondre
- Identifier et appeler de manière proactive les marchands qui sont jugés être un bon potentiel Liv-ex
- Organiser des déplacements afin de rencontrer les gros clients potentiels
- Maintenir une base de données à jour de prospects pour cette région ainsi qu'une communication régulière avec eux
- Travailler en étroite collaboration avec notre équipe de marketing pour produire du matériel pertinent pour ce marché afin d'avoir de meilleurs outils de prospection (études de cas, graphiques et données pertinentes pour ce marché, services logistiques offerts pour ce marché, etc.)
- Assurer la coordination entre les différents responsables de l'équipe commerciale au sein de Liv-ex pour garantir un service cohérent
- S'informer en permanence des nouvelles offres de services Liv-ex et du développement générale de l'industrie du vin fin

**Compétences, Connaissances et Qualifications**

- Expérience en développement commercial requise et souhaitée
- Force de conviction, persévérance, goût du challenge
- Rigueur, sens de l'organisation, de l'autonomie et du travail en équipe
- Capacité d'analyse et de synthèse : prendre des notes pertinentes et organiser une réunion avec un client de manière professionnelle
- Capacité à comprendre les besoins du client et à formuler une solution adaptée à ce dernier
- Une réelle aptitude à la prise de parole en public, à la démonstration, et un certain pouvoir de conviction/négociation sont nécessaires
- La connaissance de HubSpot est un plus
- Une bonne connaissance des marchands dans des régions spécifiques (Bordeaux, Bourgogne, Belgique, Pays-Bas ou Luxembourg) est également importante mais pas indispensable
- Le permis de conduire est indispensable
- Le français comme langue maternelle est indispensable
- Être fluent/bilingue en anglais est requis (niveau C1/C2)

**Pour postuler, merci de nous envoyer votre CV avec une lettre de motivation écrite en Anglais, détaillant pourquoi vous êtes intéressé par ce rôle, votre rémunération actuelle ainsi que vos aspirations salariales à [clientresourcing@strattonhr.co.uk](mailto:clientresourcing@strattonhr.co.uk) .**