

Responsable client 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

Disposant d'un esprit commercial fort, la personne que nous recherchons doit également être dotée d'un bon sens du contact et d'une aisance relationnelle. Cette position demande une parfaite maîtrise des produits proposés (après formation au sein de notre équipe) afin de s'adapter aux problématiques et besoins des clients.

Contribuer à l'objectif commercial de l'entreprise en améliorant les relations clients, veiller à l'engagement et à la fidélisation des clients en répondant de manière adéquate à leurs attentes.

Vous travaillerez de manière rapprochée avec le Responsable Europe.

La personne devra voyager à travers la France et le Benelux pour voir les clients existants afin de maintenir et développer les relations commerciales.

Tâches et Responsabilités clés

- Compétences en matière d'organisation, de planification et de reporting
- Comprendre le client et ses besoins actuels pour fournir une solution sur mesure
- Identifier les opportunités d'amélioration des processus d'avant et après-vente
- Construire des relations pérennes et de confiance avec les clients en étant leur point de contact principal
- Aider au développement de leur entreprise grâce à leur abonnement Liv-ex, pour ainsi les surclasser sur l'abonnement supérieur et ainsi générer de nouveaux revenus
- Assurer la coordination entre les responsables des différents services pour assurer 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 gestion de compte client professionnel
- Capacité à prendre des notes pertinentes et à organiser une réunion avec un client de manière professionnelle
- Capacité à comprendre les besoins du client et de formuler une solution adaptée
- Véritable pivot entre les équipes internes et le consommateur externe : doit faire preuve de rigueur et d'un esprit d'adaptation
- Capacité à régler des litiges de manière objective et professionnelle
- Capacité à gérer plusieurs projets et relations clients simultanément
- Avoir de bonnes compétences en communication interne et face aux clients est très important
- La connaissance de la filière Vins Fins et de ses acteurs en France est un plus (plus particulièrement sur Bordeaux)
- La personne que nous recherchons doit avoir une réelle appétence pour le travail d'équipe
- 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 .