

## Un.e Directeur.rice Commercial.e et Développement en CDI

### Nous...

Exaprint est l'imprimeur en ligne de référence pour les professionnels des arts graphiques et de la communication. Leader européen sur son marché, Exaprint gère aujourd'hui plus de 3.000 commandes par jour, pour un CA annuel de 80M€ en croissance constante depuis sa création. L'entreprise a intégré le groupe Cimpress (également propriétaire de Vistaprint) en 2015.

Les valeurs de l'entreprise se caractérisent à travers la solidarité, la responsabilité, l'adaptabilité et l'innovation.

Dans le cadre de la structuration de son organisation commerciale, le département Marketing/Commerce crée un poste de Directeur.trice Commercial.e et Développement.

En tant que Directeur.rice Commercial.e et Développement, vous pilotez le développement des ventes des produits Exaprint dans un contexte de forte innovation produits et services, de prospection sur de nouveaux marchés dans un secteur d'activité concurrentiel.

### Vous...

- Vous bénéficiez de 5 ans minimum d'expérience en tant que manager et connaissez toutes les composantes inerrantes à cette fonction : recrutement, évaluation, formation, gestion quotidienne des équipes, ... ;
- Vous maîtrisez les enjeux de la stratégie commerciale dans un environnement e-commerce et vous avez une solide connaissance des métiers de la communication, de l'impression et/ou des arts graphiques ;
- Vous êtes capable d'analyser les données inhérentes à votre activité, de les transposer en plan d'actions et de réaliser des reporting d'activité ;
- Votre leadership est reconnu et vous aimez manager des équipes : motiver, coacher et accompagner vos collaborateurs dans le développement de leurs carrières ;
- Vous êtes un.e bon.ne communicant.e et vous attachez de l'importance à la qualité du travail en équipe ;
- Vous détenez les fondamentaux de la négociation client et savez être convaincant ;
- Vous êtes capable de vous adapter à votre interlocuteur et d'en analyser rapidement ses besoins ;
- Vous maîtrisez les situations difficiles et savez les faire évoluer favorablement ;
- Vous êtes courageux.se et déterminé.e quand il s'agit d'assumer vos décisions ;
- Vous êtes réactif.ve, rigoureux.se, et assertif.ve ;
- Vous parlez couramment anglais, l'espagnol serait un plus.

### Ensemble...

Vous rejoignez le Service Commerce et développement au sein du département Marketing d'Exaprint êtes rattaché.e au Directeur Marketing et Commercial. En tant que Directeur.rice Commercial.e et Développement, vous animez une équipe composée d'une dizaine collaborateurs spécialisés dans les métiers de l'impression et experts en vente de solutions par téléphone, en présentiel, ou chez le client. Vous aurez pour missions :

- **Elaborer une stratégie commerciale**
  - Analyser les évolutions du marché et les attentes de nos différents segments de clientèle pour optimiser l'organisation commerciale au service de la croissance du chiffre d'affaires.
  - Développer une méthode et une approche commerciale structurée et adaptée aux différents profils de comptes pour les faire fructifier.
  - Identifier de nouveaux segments de marché à potentiel et proposer des stratégies commerciales adaptées
- **Développer les ventes**
  - Être présent tout au long du cycle de vente des grands comptes en vue de maximiser les ventes à haut potentiel : intervenir lors des rendez-vous commerciaux en cas de besoin, gérer les remises clients et négocier les contrats.
  - Former les équipes commerciales : construire le discours commercial et travailler aux argumentaires de ventes avec les équipes marketing et produit.
  - Suivre et fidéliser les clients importants de l'entreprise, développer une stratégie d'acquisition de grands comptes ciblée avec l'équipe Marketing, notamment autour du segment des non-revendeurs.
  - Être réactif face aux demandes des clients, capacité à remonter des enjeux rapidement vis-à-vis des évolutions du marché



- Identifier et mettre en œuvre des solutions clients innovantes en collaboration avec les départements marketing, IT et production
- **Manager l'équipe commerciale**
  - Définir et coordonner les actions de l'ensemble des commerciaux, pour focaliser nos ressources sur les clients et les prospects à plus fort potentiel avec une optimisation des portefeuilles.
  - Suivre la réalisation des objectifs de vente à moyen et à long terme.
  - Coacher et motiver les équipes commerciales en imaginant différents leviers et assurer un suivi des comptes réguliers (suivi de leads, revue des appels, actions correctives, ...).

### **Intéressé.e ?**

Nous offrons un poste en CDI, associé à une rémunération annuelle brute attractive (située entre 70 et 80 KE pour la partie fixe + variable). Le statut social se complète d'avantages tels que : Accords de participation et d'intéressement, Plan d'Epargne retraite et inter-entreprises, Compte Epargne Temps, titres restaurant dématérialisés (Swile), Régimes de Mutuelle et de Prévoyance d'entreprise.

Vous bénéficiez du statut "Cadre" et gérez votre temps en toute autonomie selon un forfait annuel en jours (214 jours travaillés sur l'année). Vous disposez de la possibilité de bénéficier du télétravail selon les conditions définies dans l'entreprise.

Poste à pourvoir dès que possible, basé à Mauguio (34), dans la zone de Fréjorgues Est. Déplacements réguliers en France afin de rencontrer nos clients et prospects.

Pour nous rejoindre, transmettez votre candidature par email à notre DRH sur [rh-montpellier@exaprint.fr](mailto:rh-montpellier@exaprint.fr).