



Poste : Responsable Commercial

Nous sommes iNDUO®

Une PME d'une quinzaine de personnes qui a vu le jour en 2016 à Lille. Nous sommes une entreprise B2B qui innove dans le textile. Notre premier produit, un tissu déperlant, a été primé à de multiples reprises en France et à l'international. Il s'exporte dans 25 pays (Europe, Amérique du Nord, Amérique du Sud, Asie) et fait régulièrement l'objet d'apparitions presse.

Et nous n'avons pas fini de faire parler de nous ! Actuellement, notre équipe de Recherche et Développement travaille sur le lancement d'une nouvelle solution de recyclage textile.

Vous rêvez de rejoindre une entreprise jeune et dynamique en pleine essor ? Postulez !

Le produit à vendre

Nous cherchons un responsable commercial pour notre premier produit : un tissu en coton résistant aux taches et à la transpiration. Concrètement, il repousse les liquides, évacue la sueur, évite les auréoles, combat les mauvaises odeurs et limite la prolifération des bactéries. Ces performances techniques permettent de limiter significativement le nombre de lavages tout en préservant l'aspect et le toucher d'un coton conventionnel. Il sèche également très rapidement, rendant l'utilisation du sèche-linge inutile. Ses longues fibres soyeuses sont transformées grâce à notre technologie brevetée pour devenir hydrophobes et lipophobes. Plus d'informations sur www.induo-textile.com et www.induo-technology.com

Notre tissu est distribué auprès de 3 segments de marché

- > tailleurs sur-mesure
- > marques de prêt-à-porter
- > vêtements professionnels

Il est principalement utilisé pour des vêtements homme et plus minoritairement pour les vêtements femme et enfant.

Il s'agit d'un produit très haut de gamme qui, par conséquent, se positionne sur un marché de niche assez exclusif. Des changements dans la chaîne de production viennent d'être effectués pour proposer une version plus accessible du tissu et ainsi contribuer à démocratiser sa distribution.

Le Poste

En tant que Responsable Commercial, vous serez responsable du développement des ventes de notre tissu. Actuellement, l'effort commercial est assuré à temps partiel par la co-fondatrice de l'entreprise. Vous récupérerez l'ensemble du portefeuille client existant et serez responsable de le développer.

Vos tâches incluront

- Animation du réseau d'agents et de distributeurs en France et à l'international ; voire éventuellement recrutement de nouveaux agents.
- Gestion du portefeuille clients et prospects.
- Actions de développement commercial : salons professionnels, visites chez les clients (France et étranger), relances/démarchage à partir du CRM, ...

- Vente : tout le processus de négociation, devis et facturation.
- Reporting : KPI / tableau de bord et mise à jour du stock.

En plus de la vente, vous devrez vous assurer de la bonne livraison des clients. Pour cela, vous serez appuyé par l'assistante de direction (qui joue le rôle d'ADV) et par notre réseau existant de prestataires logistiques (entrepôt, transporteurs et représentant en douane).

Vous effectuerez des tâches très diversifiées avec des interlocuteurs variés dont les profils et les cultures vous enrichiront.

Profil recherché

- Au moins issus d'un BAC+2 (DUT ou BTS)
- Français et anglais courants. L'espagnol est un atout supplémentaire.
- Sens de l'initiative, proactivité et autonomie
- Sens de la négociation
- Persévérance
- Aisance sociale et capacité à créer du lien avec ses clients et les agents commerciaux
- Écoute active et envie de comprendre pour trouver des solutions
- Organisé, rigoureux et avec de bonnes aptitudes à prioriser
- Idéalement, au moins 5 ans d'expérience
- Appétence pour le secteur mode/textile

Informations pratiques

Type de contrat : CDI

Type d'emploi : Plein temps

Dates : **Au plus vite**

Lieu : Villeneuve d'Ascq

CV et lettre de motivation à envoyer à sandra@induo.fr

Site internet INDUO® : www.induo-textile.com