



LA SOCIÉTÉ

Velecta® Paris est la 1ère marque au monde de sèche-cheveux professionnels fabriqués en France

En Avril 2019, Nicolas Chausson (ex-L'Oréal et fondateur de ghd France) rachète l'entreprise avec un projet clair et ambitieux : transformer une usine en marque. Pour cela il capitalise sur 3 piliers :

- La marque historique depuis 1936 : Velecta® Paris
- La fabrication française
- Des produits conçus pour les professionnels (coiffure, hôtellerie...)

CHIFFRES CLES

Création de Velecta® Paris : 1936

26 collaborateurs

RATTACHEMENT HIERARCHIQUE

Président M Nicolas CHAUSSON

CONTEXTE DU RECRUTEMENT

Dans le cadre de son développement, Velecta® Paris recrute un(e) Assistant(e) Zone Export

PRINCIPALES RESPONSABILITES

Rattaché(e) à la Direction Générale, vous êtes en charge de gérer la clientèle Distributeurs à l'Export en pilotant les aspects commerciaux, administratifs, logistiques, douaniers, financiers et fiscaux de l'activité.

A ce titre, vos missions sont les suivantes :

1/ Commerce :

- Vous connaissez les clients : fiche détaillée avec contacts, Business modèle, canaux de distribution, marques proposées, CA en cours et des années passées
- Vous gérez les tarifs
- Vous suivez la stratégie commerciale de l'entreprise
- Vous conseillez et orientez les choix des produits adaptés au marché
- Vous envoyez les propositions commerciales pour piloter le chiffre (atteindre les objectifs fixés)
- Vous participez à la construction du budget annuel
- Vous suivez les chiffres mensuels par pays et clients
- Vous entretenez et développez la relation les clients
- Vous adaptez les produits aux marchés (produits spécifiques, marquages spécifiques, homologations etc.)

- Vous connaissez les Incoterms
- Vous connaissez les produits concurrents

2/ Prospection :

- Vous participez à la recherche de nouveaux clients. Force de proposition, vous relancez le réseau, notez les entreprises intéressantes dans la presse, réactivez les anciens clients
- Vous mettez en œuvre et suivez les actions de Prospection Business France
- Vous suivez le Dossier Assurance Prospection COFACE
- Vous vous appuyez sur différents outils pour votre prospection.

3/ Gestion des commandes / ADV :

- Vous réceptionnez les commandes & analysez les prix et offre spéciales
- Vous vérifiez les conditions (de paiement/livraison,...)
- Vous utilisez un ERP -ManufacturingPmi (création comptes clients + gestion des cdes + factures)
- Vous enregistrez les commandes dans l'ERP ManufacturingPmi, vérifiez les stocks, conditions particulières et des délais de livraison avec la production
- Vous confirmez la commande avec envoi d'un accusé de réception au client en précisant les modalités de paiement (virement d'avance, lettre de crédit etc...)
- Vous organisez la préparation de la commande : voir avec le service Expédition pour donner les priorités, gérer les stocks
- Vous organisez les transports en relation avec les transitaires et suivez les instructions et réglementations particulières des pays destinataires (liste de colisage, normes de palettisation, documents officiels...)
- Vous faites les déclarations fiscales nécessaires au fonctionnement du commerce international (DEB, justificatifs de facturation HT, ...)

4/ Salons :

- Vous organisez le cas échéant les salons internationaux et gérez les contacts avec les organisateurs
- Vous gérez l'agencement du stand
- Vous préparez et envoyez les produits + matériel salon

5/ e-Commerce :

- Vous savez répondre aux problématiques e-Commerce de nos clients internationaux
- Vous gérez les versions internationales du site de la marque

PROFIL

Formation et expérience :

Issu(e) d'une formation supérieure commerciale, vous avez une première expérience à un poste équivalent et vous maîtrisez les techniques d'exportation. **Vous parlez anglais couramment (écrit, oral)**, l'espagnol serait un plus.

Personnalité et qualités du candidat recherché :

- Très bon relationnel
- Bienveillance
- Aptitude à la négociation
- Enthousiaste
- Autonome
- Rigoureux(se)
- Organisé(e)
- Créatif(ve)
- Sensibilité produit
- Sens du service client / sens du commerce
- Maîtrise des réseaux sociaux, en particulier LinkedIn
- Maîtrise des outils informatiques
- Force de proposition / initiative / proactif(ve)

REMUNERATION : Selon profil et expérience