

SteamOne

La seule manière de steamer



Chef de secteur commercial Paris IDF (Alternance – Septembre 2024)

Notre entreprise

SteamOne ? Une aventure à vivre !

Leader d'un nouveau segment d'électroménager en pleine croissance, **SteamOne** développe une gamme premium de « steamers ». Ce nouveau concept ludique et efficace s'introduit progressivement dans la maison et permet de défroisser tous les tissus, même les plus fragiles, sans planche à repasser. Grâce à son expertise, la marque équipe les plus grands acteurs du Prêt-à-porter et de l'hôtellerie, tout en développant son activité BtoC dans le monde entier. **SteamOne** place aujourd'hui l'innovation et l'excellence au cœur de sa stratégie premium pour proposer des produits et solutions toujours plus performants sur le marché.

Notre raison d'être : « **Rendre le quotidien de chacun plus simple, plus élégant, et plus sain, en préservant votre temps et l'avenir de la planète** ».

Rejoindre **SteamOne**, c'est :

- Travailler sur une marque premium référente sur son marché avec un fort potentiel de croissance à l'international.
- Être intégré(e) au sein d'une équipe jeune et dynamique de 32 personnes où vous serez autonome et force de propositions.
- S'épanouir dans une atmosphère bienveillante et exigeante, dans des locaux agréables au cœur du triangle d'or de Paris.

SteamOne

La seule manière de steamer



Périmètre du poste : France GSS, GSA,

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, le Chef de secteur sera en charge d'animer notre réseau de grands magasins spécialisés (Darty, Boulanger, Fnac...).

Missions :

- Visiter les points de vente principaux sur Paris et IDF et assurer du lien avec les vendeurs, animateurs, responsables de magasins et de réseaux.
- Former les magasins au quotidien et lors de temps forts tels que :
 - les sorties produits,
 - les opérations commerciales négociées par le KAM
 - les salons
- Optimiser la visibilité de la marque dans chaque point de vente avec du merchandising et veiller à la présence des produits négociés par le KAM en fonction de la strate de magasin.
- En lien direct avec le KAM :
 - Suivre les sell out et le stock au magasin,
 - Assurer une veille concurrentielle,
 - Développer une capacité d'analyse des performances, formuler des recommandations et mettre en place des actions nécessaires.



Quel profil recherchons-nous ?

- A partir du Bac +3 en formation en cours en Ecole de Commerce ou équivalent
- Être curieux, orienté(e) résultats et l'envie de performer
- Une passion pour la vente.
- Capacité à élaborer et à mettre en œuvre des stratégies de vente efficaces.
- Esprit analytique, dynamique et passionné, avec un goût prononcé pour l'innovation
- La maîtrise de Salesforce serait un plus,

Les petits plus chez nous ?

- Une équipe jeune et dynamique
- Des locaux incroyables
- Des Team Building et des Afterworks...
- Les cours de Yoga du mardi soir !
- Le télétravail chaque vendredi
- Tickets restaurant
- Des jours de RTT

Etes-vous intéressé(e) par cette offre ? Partager-nous votre CV ou tout autre moyen de vous présenter à carriere@steam-one.com.