



CDI Offre d'emploi Business Developer/ Commercial BtoB

Gocad Services

(Sèvres ou Villeneuve-Saint-Georges ou Evreux)

Gocad Services est spécialiste des opérations de marketing direct multicanales et locales depuis 15 ans. Gocad Services est une filiale du Groupe Diffusion Plus, acteur incontournable et routeur industriel dans le secteur du marketing direct depuis 35 ans.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons des business developers/ commerciaux en charge du marché des petites et moyennes entreprises pour renforcer l'équipe commerciale de Gocad Services et qui animeront également le business de 2 autres filiales de notre Groupe Sofag et Emissaires (clients existants et clients à prospecter). Notre objectif est de développer une nouvelle équipe commerciale chargée des petits et moyens comptes clients sur l'ensemble de nos produits marketing direct et qui pourra évoluer vers de la gestion de clients grands comptes.

Nous accompagnons nos clients de la conception, à la production et à la diffusion de leurs messages et communications adressés :

- Sous forme de mailings pour les clients de Sofag et Emissaires, usines de routage de courriers adressés et service de logistique
- Sous forme de mailings, emailings, SMS, goodies et animations en points de vente pour les clients de Gocad Services. Gocad Services a développé la plateforme GOCAD en mode SAAS qui permet aux points de vente d'un réseau de lancer des campagnes multicanales de conquête ou de fidélisation client à partir de modèles de courrier, SMS ou d'email validés par le siège. Sur GOCAD, chaque point de vente peut personnaliser facilement sa campagne marketing puis l'adresser immédiatement à sa base de prospects ou clients.

Nos clients sont majoritairement dans les secteurs bancaire, automobile, retail, presse, tourisme, vente à distance, grande distribution.

Pour réaliser cet objectif, nous sommes à la recherche de chasseurs aguerris. Si tu aimes le challenge, que tu veux avoir la satisfaction de gérer l'intégralité du processus de vente et que les objectifs ne te font pas peur, nous t'attendons dans notre équipe !

A ton arrivée, tu suivras une formation sur nos produits marketing direct, nos outils et nos process avec visite et immersion dans l'une de nos usines de routage.



Tes missions :

- Développer le portefeuille de clients existants (petites et moyennes entreprises) d'une de nos filiales marketing direct
- Rechercher de nouvelles affaires et alimenter ton propre portefeuille de clients potentiels afin de commercialiser l'ensemble de nos produits marketing direct auprès de nouvelles cibles
- Soutenir les campagnes marketing de prospection sur de nouvelles cibles identifiées et réactiver les clients identifiés comme inactifs
- Présenter les produits lors de RDV Commerciaux, élaborer des devis et négocier
- Gérer et suivre les demandes clients dans notre outil de reporting
- Mettre en place des partenariats
- Traitement opérationnel de clients Gocad (campagne promotionnelle de vente ponctuelle)

Profil du poste et compétences recherchées :

- ✓ Tu es fortement attiré par le secteur de la communication et du media papier.
- ✓ Tu es ambitieux, dynamique et structuré,
- ✓ Tu as une bonne connaissance de cet écosystème ou du moins tu es curieux d'en apprendre toujours plus.
- ✓ Tu ne crains pas de décrocher ton téléphone et partir à la conquête de nouveaux clients
- ✓ Tu aimes travailler en équipe et partager tes expériences

Alors rejoins-nous !

Poste : CDI

Date : dès que possible

Lieu : Sèvres ou Villeneuve-Saint-Georges ou Evreux selon le portefeuille clients de la filiale à laquelle tu seras rattaché + télétravail

Rémunération : 30 000€ en fixe (sur 13 mois) + primes

Contact : n'hésite pas à nous envoyer ton CV et à nous en dire plus sur toi par email à mchalon@groupediffusionplus.fr