

RESPONSABLE COMMERCIAL(E) EXPORT CDI / Nantes



Dans le cadre de sa stratégie Digitale, le **Groupe Beneteau** a lancé **Band of Boats**, un portail de services européen (www.bandofboats.com) pour faciliter l'entrée dans le monde du nautisme. En parallèle, Band of Boats conçoit et commercialise un outil de gestion de flotte à destination des loueurs professionnels de bateaux sous la marque **Digital Nautic**. Les priorités actuelles sont :

- L'augmentation significative du nombre d'annonces en ligne à court terme afin de maximiser l'implantation de **Band of Boats** dans un univers concurrentiel.
- L'augmentation significative du nombre de clients **Digital Nautic**, outil de gestion pour les loueurs de bateaux professionnels.

Vos missions

Dans ce cadre, nous recherchons un(e) Responsable Commercial(e) Export pour soutenir notre développement sur ces zones, prioritairement Italie, Espagne.

PRÉPARATION À LA PROSPECTION

- Supporter via des études de marché le démarchage :
- Identification des clients B2B prioritaires : loueurs et dealers bateaux
- Étude concurrentielle sur les pays (plateformes concurrentes, différenciation,...)
- Identification de partenariats et collaborations possibles dans les pays gérés
- Participation à la création des outils d'aide à la vente (mailing, e-mailing, plaquette, support communication) et traduction dans les langues concernées

PROSPECTION EN EUROPE DE L'EST ET DU SUD

- Phoning clients professionnels
- Mailing/e-mailing clients
- Suivi dans un CRM
- Démonstration de l'outil
- Relance
- Présence, préparation et démarchage sur salons des cibles B2B prioritaires (quelques déplacements sont à prévoir : 4-5 jours / mois)

SUIVI, ACCOMPAGNEMENT ET FIDÉLISATION

- Négociation et closing des contrats
- Suivi du réseau existant : formation, support clients, accompagnement dans l'utilisation des outils
- Fidélisation du portefeuille clients
- Réalisation et suivi des objectifs de CA et de marge
- Support à la rédaction des contenus sur portail web et traduction

Votre profil

Expérience d'au moins 3 années dans une fonction de développement commercial B2B à l'Export, en animation de réseau de concessionnaires.

Connaissances et expériences nécessaires :

- Maîtrise obligatoire de l'anglais et de l'espagnol.
- Maîtrise des outils informatiques : Suite Office, CRM
- Plus : connaissance de Photoshop et Premiere Pro
- Marketing opérationnel : mailing, e-mailing, communication...
- **Apprécié** : La connaissance du monde du nautisme (type de bateaux...)



Qualités attendues :

Ouverture et souplesse. Il est nécessaire de constamment innover pour faire face à la concurrence, d'avoir de nouvelles idées et bien sûr de les partager.

Esprit d'équipe et relationnel, car être à l'écoute du client et de son équipe est la clé du succès !

Autonomie et prise d'initiatives : savoir prendre les devants et défendre ses idées pour qu'elles performant est essentiel ... Ayez l'esprit entrepreneurial !

Rejoignez notre jeune équipe dynamique dans nos locaux où il fait bon vivre situés sur l'île Beaulieu (incubateur Octopus géré par la société Lengow). Café, thé, tisane, fruits et céréales à volonté !

Envoyez votre candidature à Tristan De Quillacq : t.dequillacq@bandofboats.com