



Découvre le joueur qui est en toi avec nos jeux simples, funs et malins !

Directeur Commercial (H/F)

Le groupe Blue Orange a pour activité principale l'édition et la distribution de jeux de société destinés à un public familial. Blue Orange commercialise plus de 160 références de jeux dans 60 pays à travers le monde pour un effectif de 44 collaborateurs.

Basé en Lorraine à Pont-à-Mousson, le groupe, en forte croissance, crée le poste de Directeur Commercial pour accompagner son développement.

MISSIONS

Rattaché à la Direction Générale, le Directeur Commercial oriente la politique et la stratégie commerciales de l'entreprise sur les marchés du jeu et du jouet pour développer le portefeuille clients et les échanges commerciaux.

Il/elle coordonne et contrôle la mise en œuvre de la politique commerciale selon les objectifs fixés par la Direction Générale. Il lui incombe de :

- Développer l'activité commerciale et piloter son suivi,
- Définir les objectifs de commercialisation (volumes et marges) par zone,
- Analyser les données d'activité de la structure et identifier les axes de progression,
- Optimiser les outils et méthodes de travail,
- Définir les grandes lignes de l'argumentaire de vente,
- Animer, former, recruter et gérer une équipe de commerciaux (à distance et sur le terrain),
- Assurer une veille concurrentielle,
- Superviser l'administration des ventes,
- Développer une bonne qualité relationnelle et assurer un contact régulier avec les clients.

COMPETENCES REQUISES

- Capacités d'organisation, de management d'équipe et de gestion de centre de profit éprouvées,
- Maîtrise des outils informatiques et numériques (CRM et IT),
- Maîtrise des outils de communication et des leviers de développement digitaux,
- Sens du service et très fortes capacités relationnelles,
- Adaptation aux évolutions réglementaires,
- Compétences en gestion,
- Connaissance des techniques de vente et négociation en B2B / B2C et du e-commerce.

PROFIL RECHERCHE

- Formation commerciale supérieure,
- Entre 10 ans et 15 ans d'expériences professionnelles commerciales dont au moins 7 ans à un poste de responsabilité avec le management d'une équipe commerciale (pilotée à distance serait un plus),
- Une ou plusieurs expériences réussies dans la gestion, le lancement ou la coordination d'activités commerciales,
- Réelle appétence commerciale et esprit entrepreneurial,
- Goût du défi et de la compétition, fort leadership,
- Bon communicant(e),
- Intelligence relationnelle, esprit d'équipe et sens de l'écoute,
- Autonomie, enthousiasme, curiosité, dynamisme et rigueur.

La connaissance des jeux de société et/ou du monde de l'édition et un intérêt pour les jeux de sociétés sont des atouts pour le poste.

Forte mobilité requise

Poste en CDI temps plein, évolutif dans le groupe Blue Orange en pleine expansion

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) : 60 K€-75 K€, en fonction de l'expérience et du profil

Voiture de fonction

Poste basé à Pont-à-Mousson (54), à pourvoir dès que possible

Pour postuler et rejoindre le groupe Blue Orange, merci de présenter un dossier de candidature complet comprenant impérativement :

- CV,
- Courrier indiquant vos valeurs et décrivant vos trois principales réussites professionnelles.

A envoyer à Karine MATHERON :

Par courrier : Blue Orange – 97 impasse Jean Lamour – 54700 Pont-à-Mousson

Par mail : karine@blueorangegames.eu

Plus d'informations : www.blueorangegames.eu