

BLUE ORANGE RECHERCHE

UN-E COMMERCIAL-E INTERNATIONAL - INTERNATIONAL SALES EN CDI

Blue Orange est une société d'édition de jeux de société modernes, basée à Pont-à-Mousson (54), avec un effectif de plus de 30 salariés. Nous éditeurs et distribuons depuis 2005 plus de 160 références de jeux pour un public familial dans plus de 60 pays à travers le monde et sommes reconnus pour la qualité de nos jeux et services.

Afin de renforcer son équipe commerciale, nous recrutons **un-e commercial-e international** pour continuer à développer la présence de Blue Orange à travers le monde !

MISSIONS PRINCIPALES

- **Sous la responsabilité du Responsable Commercial, votre rôle sera de participer au déploiement de la stratégie commerciale de Blue Orange.**

Les missions principales du poste :

- Mise en place d'actions commerciales pour atteindre les objectifs mensuels fixés. Reporting mensuel pour suivre la bonne tenue des objectifs.
- Devenir l'interface entre un portefeuille de distributeurs sur un secteur géographique donné et nos services en interne (logistique, marketing/communication, éditorial, production, etc).
- Identifier les besoins de nos partenaires et leur présenter la solution la plus adaptée en sélectionnant le jeu et la prestation technique les plus adéquates.
- Prospecter activement pour développer son portefeuille.
 - Participer à la veille auprès de nos partenaires, et mettre à profit sa connaissance de ses marchés et de ses partenaires pour être un élément moteur de la sélection de nos futurs jeux.
- Déplacements fréquents à l'étranger pour visiter nos partenaires et participer à des salons professionnels.

Pour rejoindre notre équipe, envoyez votre CV ainsi qu'une lettre de motivation à :

stephane.guerin@blueorangegames.eu

TRAVAILLER CHEZ BLUE ORANGE

« Team Spirit » fait partie des 5 valeurs de Blue Orange. Soucieuse du bien-être de nos salariés, notre entreprise mène une politique de Qualité de Vie au Travail (QVT) qui se renforce à mesure que nous grandissons :

- **Temps de travail :** nous proposons une politique qui vous permet de moduler votre temps de travail en fonction de vos impératifs.
- **Des jeux :** beaucoup de membres de l'équipe aiment jouer aux jeux de société lorsqu'ils en ont la possibilité. Vous pourrez rejoindre une partie en fonction de vos envies du moment.
- **Du Sport :** vous aimez la course à pied, le foot, le basket, ou encore le badminton ? Alors vous aimerez venir au gymnase multisports de Pont-à-Mousson et courir avec nous sur les bords de la Moselle.

PROFIL RECHERCHÉ

- Idéalement de formation commerciale supérieure bac +5, et si possible avec une première expérience d'au moins 3 ans dans le commerce international, à l'aise avec les techniques de vente B2B.
- Proactive, autonome dans ses tâches mais appréciant le travail en équipe, le-la commercial-e doit aimer relever des challenges, le goût de la négociation, avoir le contact facile, être curieux-euse et imaginatif-ve.
- Le jeu de société étant un milieu très humain, nous recherchons un-e commercial-e sachant transmettre de l'émotion, pour qui le savoir-être est aussi important que le savoir-faire.
 - Maîtrise de l'anglais des affaires. Une deuxième langue serait un plus.
 - Une connaissance du monde du jeu de société serait un atout.
 - Permis B impératif.
- Maîtrise confirmée des outils informatiques généraux.

QUOI :
Un CDI

OÙ :

À Pont-à-Mousson
(télétravail occasionnel envisageable)

QUAND :
Dès que possible

COMBIEN :
Rémunération fixe selon profil +
prime selon réalisation objectifs +
voiture de société

