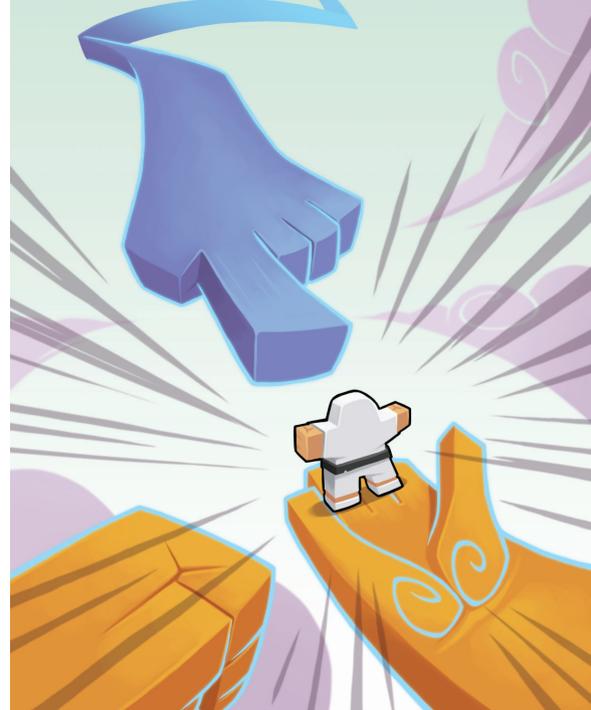


IELLO RECRUTE

NOUS AVONS BESOIN DE TOI !

IELLO est un éditeur et distributeur de jeux de société français en plein essor, avec des best-sellers traduits et distribués dans de nombreux pays. Nous poursuivons un plan de développement ambitieux dans lequel nous souhaitons vous associer en tant que **COMMERCIAL(E) - TELEPROSPECTEUR (H/F)**. Rejoindre IELLO, c'est la garantie de plonger dans un univers passionnant avec des équipes dynamiques, à l'écoute des évolutions du marché du jeu.



DESCRIPTION DU POSTE

Rattaché(e) au pôle commercial et sous la supervision du Directeur Commercial, vos missions porteront sur :

- Effectuer les campagnes de **précommandes**;
- **Saisir les commandes reçues**;
- **Solliciter les clients** composants son secteur professionnel pour qu'ils passent commande;
- **Veiller à ce que son secteur professionnel soit entretenu et se développe** (vérification de la fréquence des commandes passées par client et par produit, rappel des clients ayant une fréquence de commande irrégulière ou faible, etc.);
- **Prospecter** (prospection par appels téléphoniques, envoi de courriers et de catalogues si besoin, créations des nouveaux comptes...) afin d'accroître le nombre de clients composant son secteur professionnel;
- **Accompagner les prospects** dans leurs démarches d'ouverture de compte;
- Aboutir à ce que les nouveaux comptes et/ou prospects passent commande;
- **Se tenir en permanence informé** sur les produits composant le catalogue IELLO;
- **Transmettre à la Direction et à ses collaborateurs** toutes les informations utiles et pertinentes sur la concurrence, l'état du marché, etc.;
- **Participation aux salons professionnels** organisés par nos clients ou par IELLO;

LE PROFIL

- **Autonome**;
- **Organisé(e), rigoureux et méthodique**;
- **Persévérant**;
- **Excellent relationnel, avec sens de la diplomatie et tact.**

FORMATION

- **Formation commerciale Bac +2 minimum**;
- **Expérience requise de 2 ans** sur un poste comparable;
- Maîtrise de la suite **Office** (Word, Excel...);
- La connaissance de la suite **SAGE** (gestion) est un atout.

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- Poste basé à **Heillecourt** (54);
- Pas de télétravail;
- **CDI, temps plein** (35 heures);
- Rémunération : Fixe + variable selon le chiffre d'affaire réalisé;
- Quelques courts déplacements à prévoir par an;
- Une formation sur les produits IELLO est assurée en interne.

Pour postuler, merci d'envoyer CV
et Lettre de Motivation à l'attention de Rachel :
commercial@iello.fr

