

CHEF DE SECTEUR GMS

QUELLE ENTREPRISE VAS-TU REJOINDRE ?

NACON est une Filiale du Groupe BIGBEN : Leader français dans la conception, la réalisation et la distribution de produits Audio Grand Public (enceinte Bluetooth, tourne-disque, réveil, barres de son,...), BIGBEN INTERACTIVE a acquis depuis plus de 40 ans une expertise incontestée.

NACON regroupe les activités Gaming : l'édition de jeux vidéo et les accessoires.

Fort d'une expertise reconnue depuis plus de 30 ans dans le développement d'accessoires aux côtés d'acteurs incontournables du marché et grâce au rachat de 16 studios de développement de jeu experts dans différents genres (action / aventure, sport, racing, simulation), NACON est un acteur majeur de l'industrie dont le réseau de distribution s'étend dans plus de 100 pays.

Chez NACON, nous ne concevons pas que des jeux et des accessoires gaming, nous partageons également notre passion du métier auprès de notre communauté de gamers afin de créer des accessoires et des jeux appréciés dans le monde entier.

Un objectif nous anime au quotidien : devenir le leader mondial de l'accessoire gaming et du mid-publishing dans un futur proche.

Alors si tu as envie de faire partie d'une aventure unique et de relever le challenge, rejoins-nous.

Nous avons hâte de te rencontrer, à toi de jouer.

Pourquoi ce recrutement ?

Dans le cadre du développement de notre activité, nous recherchons de nouvelles pépites pour nous accompagner dans ce défi.

Ce que vous devez savoir sur la Team

Les membres de l'équipe sont reconnus pour leur expertise métier, le professionnalisme dans les relations entretenues avec les clients, animés par le désir de les accompagner à chaque étape du processus afin de garantir une satisfaction sans équivoque.

Un mix parfait entre expérimentés (plus de 15 ans) et débutants (entre 1 et 3 ans) compose l'équipe.

La moyenne d'âge est de 40 ans environ.

Vous serez accompagné(e) par notre Directrice Delphine durant la période d'intégration.

L'environnement de travail

Vous bénéficierez d'une grande autonomie dans votre périmètre d'intervention, vous êtes libre d'organiser votre emploi du temps comme souhaité en respectant les fréquences de visite et sans perdre de vue les objectifs qui sont fixés. Un véhicule de service ou de fonction sera mis à votre disposition.

Votre terrain de jeu

Vous sillonnerez les départements : 72, 49, 37, 85, 79, 86, 36, 17, 16, 87, 23, 19 dans l'optique de développer notre présence auprès de nos partenaires et d'asseoir notre notoriété.

Vous êtes idéalement basé(e) de Poitiers ou Niort ou dans les départements limitrophes.

Les déplacements professionnels font parties de votre quotidien.

Le poste qu'on aimerait vous confier

Vous êtes l'ambassadeur privilégié de notre marque auprès d'un réseau de points de vente GMS.

Votre quotidien sera rythmé et vous aurez comme principales missions de :

- + Visiter les magasins au rayon jeu vidéo mais également au rayon audio (Bigben)
- + Gérer et fidéliser le portefeuille clients
- + Introduire nos gammes de produits, assurer la bonne déclinaison des accords-cadres nationaux et appliquer les plans de vente
- + Développer la revente des produits
- + Assurer la présence en linéaire (DN/DV)
- + Assurer le merchandising : dynamiser les ventes par des opérations de mise en avant TG ou displays
- + Développer la présence qualitative et quantitative de notre gamme de produits en linéaire dans leur famille
- + Vendre des opérations promotionnelles aux responsables des points de vente rencontrés
- + Réaliser de la veille concurrentielle
- + Participer à des salons, conventions

Comment l'équipe vous imagine quand elle parle de vous autour d'un café :

- + Vous êtes issu(e) d'une formation commerciale de niveau Bac+2
- + Vous êtes doté(e) d'une expérience de 2 ans minimum en tant que chef de secteur en GMS
- + Dans l'idéal, vous disposez d'une affinité pour le milieu du gaming

Ce que souhaite la Team :

- + Esprit analytique, les chiffres ne vous font pas peur
- + Vous aimez le contact humain, vous adaptez naturellement à votre auditoire et savez convaincre
- + Vous êtes force de propositions et savez les concrétiser
- + Vous disposez d'une aisance relationnelle à toute épreuve et la satisfaction du client est une valeur qui vous anime au quotidien

Ce que nous pouvons t'offrir :

- + Une ambiance conviviale : chaque membre a un rôle à jouer et la bonne humeur est de mise
- + Vous serez entouré(e) de professionnels et de passionné(e)s qui vous feront grandir dans l'exercice de vos fonctions

- + Vous appartierez à une entreprise ambitieuse qui se donne les moyens d'atteindre ses objectifs
- + Chez nous, les possibilités d'évolution sont nombreuses : le poste que vous rejoindrez n'est qu'une étape, votre parcours évoluera au fil du temps. C'est vous qui dessinez votre avenir professionnel, et nous serons là pour vous accompagner à chaque étape
- + Chacun contribue à la réussite de l'entreprise, vous faites partie de la team et apportez vos idées
- + Un environnement de travail accueillant : les bureaux sont flambants neufs, spacieux et lumineux permettant à chacun.e de disposer d'un espace confortable et agréable pour travailler.
- + En plus, vous pourrez profiter sur place de nombreuses installations pour vous détendre : salles de sport, terrains de basket et de squash, espaces de détente, cuisine équipée, terrasse ensoleillée, terrain de pétanque, tables de ping-pong, baby-foot, bornes d'arcade... Parce que chez Nacon, le travail c'est important, mais la détente l'est tout autant !
- + Un management de proximité et bienveillant : vous avez besoin d'être accompagné.e, de conseils... votre manager est présent, la culture d'un management de proximité est un élément qui nous tient particulièrement à cœur
- + Les membres de la direction sont accessibles et à l'écoute, vous n'avez pas besoin de passer par 4 chemins pour les rencontrer
- + Un parcours d'intégration personnalisé : l'intégration est une phase essentielle dans le cycle de vie des collaborateurs, nous avons par conséquent élaboré un processus d'accueil pour tout nouvel collaborateur
- + Nous ne nous limitons pas qu'au travail : afterworks, séminaires, sorties... nous entretenons l'esprit de groupe et d'entreprise, en dehors des bureaux, aussi souvent que possible.

Modalités :

- + Il s'agit d'un poste en CDI, statut Cadre
- + Poste basé dans le secteur comprenant les départements suivants 72, 49, 37, 85, 79, 86, 36, 17, 16, 87, 23, 19
- + Début de contrat : dès que possible (on t'attend avec impatience)
- + La rémunération comporte une partie fixe et variable, la fourchette totale est comprise entre 32K€ et 34K€ suivant profil pour le fixe (entre 26 et 28K€) et variable (6K€), statut Cadre
- + Véhicule de fonction ou de service
- + Actionnariat entreprise (actions gratuites, prime d'intéressement...)
- + Avantages CSE
- + Forfait repas
- + Jours de repos (RTT)

La hiring Team :

- + Delphine Mercier – Directrice Commerciale et Anthony Hague – Chef des ventes
- + Le recrutement c'est comme le football, c'est un sport collectif.
- + L'ensemble des acteurs sont mobilisés (direction, team et RH) afin de vous garantir une expérience candidat réussie.

Process de recrutement :

- + 1er entretien : un premier échange téléphonique sera organisé pour vérifier que nous sommes en phase avant d'aller plus loin dans le process
- + 2ème entretien : une entrevue avec Delphine et Anthony
- + 3ème entretien : une entrevue avec la RH, Delphine ou Anthony

La composition et l'ordre des entretiens avec la « Hiring team » est susceptible de changer.

Il est important de vous faire rencontrer l'ensemble des équipes afin de vous aider à vous projeter sur le poste.

Alors prêt(e) à être de la partie ?