

# COMMERCIAL GRANDS COMPTES EXPORT

## 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 ?

Afin d'accompagner l'entreprise dans son développement, l'équipe « Export » recherche un(e) salarié.e pour remplacer notre Commercial(e) Grands Comptes s'envolant vers de nouvelles aventures.

## 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.

Tu feras partie de l'équipe de Florence notre Directrice Export entourée de Laurine et Cynthia, Gestionnaires export et de Bastien, notre Grands comptes.

Tu seras accompagné(e) durant la phase d'intégration de l'expertise de Florence et de Bastien qui t'épauleront dans la conduite de tes missions au quotidien.

La solidarité ainsi que la bonne humeur règnent au sein de l'équipe.

## L'environnement de travail

Tu bénéficieras d'une grande autonomie dans ton périmètre d'intervention tout en respectant les fréquences de visite et en ne perdant pas de vue les objectifs qui te sont fixés.

Un véhicule de fonction ou de service sera mis à ta disposition ainsi que du matériel adapté (PC portable, mobile...)

### **Votre terrain de jeu**

De nombreux déplacements à l'étranger sont à prévoir. Ton terrain de jeu sera la zone Europe (une quinzaine de pays).

### **Les activités principales seront :**

- + Élaborer le budget de ventes de la zone en collaboration avec la direction export et en assurer l'analyse et le plan d'action qui est nécessaire à son atteinte.
- + Développer et fidéliser le fichier clients existants sur la vente des produits accessoires gaming, software et audio.
- + Prospector de nouveaux comptes
- + Animer les réseaux de distribution et identifier les axes de développement potentiels
- + Dans le respect de la politique commerciale, négocier les accords commerciaux en accord avec la direction export et mettre en place les plans d'actions afin d'augmenter le chiffre d'affaires
- + Assurer le suivi administratif et contrôler le bon déroulement des dossiers en relation avec le back office export
- + Participer aux salons internationaux et assurer une veille du marché
- + Reporting régulier auprès de la Direction et remontées des informations terrains

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

- + Tu disposes d'une formation supérieure en commerce international (Licence, Master ou équivalent)
- + Tu bénéficies d'une expérience de minimum 3 ans acquise à l'export au poste de Commercial Export idéalement acquise auprès de réseaux de distribution dans un univers multiculturel
- + La maîtrise de l'Anglais est indispensable dans la tenue du poste car tu seras amené.e à échanger avec des interlocuteurs anglophones
- + Et cerise sur le gâteau, tu nourris une affinité pour le milieu du gaming

### **Ce que souhaite la Team :**

- + L'esprit analytique et les chiffres ne te font pas peur
- + Tu apprécies d'aller à la conquête de nouveaux challenges
- + Ta persévérance te caractérise, tu ne baisses jamais les bras

- + Tu aimes le contact humain, t'adaptes naturellement à ton auditoire et sais convaincre quel que soit ton public
- + Tu as toujours beaucoup d'idées, aimes les partager et surtout les concrétiser
- + Tu aimes instaurer une relation de confiance avec nos partenaires pour mieux les fidéliser.
- + Tu disposes d'une aisance relationnelle à toute épreuve et la satisfaction du client est une valeur qui t'anime au quotidien
- + On ne cherche pas le roi du "one shot" mais une personne, qui sait mettre de l'intelligence dans sa façon de travailler pour pérenniser les relations avec nos partenaires
- + Et en plus tu as le sens de l'humour

### **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 appartiendrez 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 CDI statut Cadre (forfait annuel de 218 jours par an, jours de repos)
- + Début de contrat : dès que possible, nous avons hâte de te rencontrer
- + Rémunération : la rémunération comporte une partie fixe et variable, le fixe est de 32 400 € suivant profil et une partie variable pouvant atteindre 15K€ en cas d'atteinte des objectifs
- + Possibilité de télétravailler 1 jour/semaine (cf charte)

- + Actionnariat entreprise (actions gratuites, prime d'intéressement...)
- + Tickets restaurant pris en charge à hauteur de 60 % par Nacon
- + Avantages CSE (chèques vacances, carte cadeau...)

**La hiring Team :**

- + Florence COUANARD – Directrice Export
- + Thao DO – Responsable Ressources Humaines

**Alors prêt(e) à être de la partie ?**