

COMMERCIAL GRANDS COMPTES

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 ?

La Team commerce s'est lancé le défi de recruter une nouvelle pépite pour remplacer l'un de ses commerciaux Grands Comptes s'envolant vers de nouvelles aventures.

Ce que tu dois savoir sur l'équipe

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.

Tu seras accompagné(e) par notre Directrice Delphine durant la période d'intégration.

Vos activités principales seront les suivantes :

- + Piloter les négociations et la relation de vos comptes pour optimiser le chiffre d'affaires et la présence de nos produits auprès de nos partenaires
- + Négocier les assortiments
- + Répondre aux appels d'offres de nos clients et soumettre les offres les plus adaptées
- + Analyser les données de marché et les performances de vente
- + Participer à des événements et des salons professionnels pour promouvoir nos marques et nos produits

- + Effectuer un reporting régulier sur votre activité commerciale
- + Assurer le suivi des commandes et veiller à leur bonne exécution

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 à Master
- + Vous êtes doté(e) d'une expérience de 4 ans minimum dans la fonction en Grande distribution en ou GSA
- + Cerise sur le gâteau, vous disposez d'une affinité pour le milieu du gaming

Ce que souhaite l'équipe :

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

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, ton 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 l'équipe 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 te 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 coeur
- + 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 vous rencontrer
- + Rémunération : la rémunération comporte une partie fixe et variable, elle est de 45K€ (package total)
- + Possibilité de télétravailler 1 jour/semaine (cf charte)
- + Actionnariat entreprise (actions gratuites, prime d'intéressement...)
- + Véhicule de fonction
- + Tickets restaurant pris en charge à hauteur de 60 % par Nacon
- + Avantages CSE (chèques vacances, carte cadeau...)

Localisation :

- + Poste basé de préférence à Lille. Possibilité d'intégrer le bureau de Paris à discuter.

La hiring team :

Delphine MERCIER – Directrice Commerciale et Thao DO – Responsable Ressources Humaines

Alors prêt(e) à être de la partie ?