## Le Souffle d’Or – Recrutement d’un.e commercial.e

**Nous avions fait une première approche le 21/11/2017 (cf. compte-rendu Cédric)**

## Stratégie commerciale

Quelle stratégie commerciale adopter suite au départ d'Hélène et aux relatifs échecs précédents ? Quelles missions possibles pour la création d'un poste commercial ?

* **La relation clients gros.** La base de clients est assez réduite et n'a pas progressé depuis de nombreuses années. La relancer et l’étendre.
* **La surdiffusion.** Entretenir la relation avec les libraires en compléments des représentants Dilisco. Quelles sont les marges de manoeuvres et les actions possibles à mettre en place dans ce cadre ? Quels territoires et librairies cibler ? Comment intégrer une itinérance du poste commercial et à quel rythme ?
* **Prospection**. Enrichir nos bases de prospects (thérapeutes, libraires, affiliés, clients gros, partenaires...)
* **Relation avec le diffuseur**. Parallèlement à la surdiffusion, entretenir la relation avec Dilisco ?
* **L'affiliation.** Une piste importante de développement avec la montée en puissance du E-commerce.

**Nouvelle formulation exploration avec Mme Benz 16/05/2018**

**CIBLE**

 - Revendeurs (Vente en Gros), prescripteurs (affiliation), libraires, partenaires

**ACTIVITES**

* Veille sur les divers secteurs de la maison d’édition.
* Elaboration d’offres commerciales

 - Vente par téléphone (centres de stages avec boutique de livres, auteurs, grands comptes (biocoops, Botanic, GSS, etc.)

 - Vente par approche de sites Internet spécialisés

 - Relances des clients et

 - Entretien des partenariats (vendeurs et/ou prescripteurs)

**ECHECS PRECEDENTS :** critères retenus après 2 ans d'exercice

 - baisse du CA

 - peu de nouveaux clients

- difficulté du travail à distance

Grands objectifs

**SEDENTAIRE en priorité**

  - **Développement** :

\*\*\* en nombre de prospects-clients

\*\*\* en montant par commande

\*\*\* en CA annuel / client

- **Affiliation** : détecter, contacter et contracter avec des blogueurs ou des sites Internet (apparentés au développement personnel)

**ITINERANCE à prévoir**

 - Relationnel : avec les Diffuseurs et dans le cadre de la "surdiffusion" (rencontre des clients du diffuseur = visites accompagnées)

**Outils  :**

 - bases de données sur Google Drive en partage ==> CRM

 - téléphone + PC portables

 - fichier clients existant, Comptes-rendus précédents

 - catalogues, Internet, vidéos des auteurs, PLV pour les clients

 - accompagnement pendant la période d'intégration par le dirigeant

**Contrat :**

 - CDD, puis CDI

Salaire :

 - honoraires précédents : 2500 € / mois (temps partiel)

 - salaire brut : fixe (1.500 € - 1.700 €) + variable (100% fixe / objectifs)

Calendrier :

 - recrutement avant l'été

 - formation pendant l'été

 - démarrage effectif à l'automne

Profil :

 - expériences (5 ans)

\*\*\* développement personnel

\*\*\* édition

 - travail collaboratif

 - informatique

Version off

 - 35 - 45 ans

 - expérience en qualité d'indépendant

 - repreneur ?