

Valeurs&Valeur recrute pour son client un.e “ **Commercial.e CHR H/F**”.

Vous êtes passionné-e par la vente, authentique et vous incarnez un style commercial humain ? Vous aimez défendre des produits de qualité, construire une relation durable avec vos clients et évoluer dans un environnement convivial ?

Vous êtes au bon endroit, alors lisez la suite 🚀 !

Notre client, la Brasserie Cambier (Croix – 59), est une structure artisanale engagée, fière de ses valeurs : l'humain, la cohésion, l'exigence et le goût de l'authenticité. Reconnue pour la qualité de ses bières, elle cherche aujourd'hui un.e Commercial.e BtoB pour renforcer sa présence dans les cafés, hôtels, restaurants, cavistes et chez les distributeurs.

👉 **Rattaché-e à la direction générale et en lien direct avec l'ensemble des équipes (ADV, production, logistique, marketing), vous êtes le moteur du développement commercial de la brasserie. Sur le terrain comme en coordination interne, vous contribuez activement à faire rayonner la marque et à garantir une expérience client de qualité.**

Vos missions au quotidien :

Développement commercial :

- Déployer la stratégie commerciale en identifiant et démarchant de nouveaux clients, en répondant aux appels d'offres et en négociant des offres adaptées au CHR, cavistes et distributeurs
- Réaliser des visites régulières sur le terrain pour présenter, promouvoir et fidéliser la marque Brasserie Cambier

Pilotage & reporting :

- Atteindre vos objectifs commerciaux (CA, nombre de clients, taux de fidélisation)
- Suivre vos performances et alerter la direction en cas de décalage avec des plans d'action pertinents
- Participer activement aux points hebdo avec la direction et l'équipe ADV, ainsi qu'aux réunions mensuelles de pilotage

Ambassadeur-riche de la brasserie :

- Participer à des salons et organiser des dégustations pour défendre le savoir-faire local
- Faire rayonner la marque au niveau national par des déplacements ponctuels
- Être le visage humain de la Brasserie Cambier : enthousiasme, professionnalisme et culture produit sont vos meilleurs alliés

Coordination transverse :

- Travailler main dans la main avec les équipes ADV, production, logistique et communication pour assurer une qualité de service optimale
- Détecter de nouvelles tendances, identifier des opportunités de croissance (export, nouveaux segments) et proposer des évolutions produits

👉 **Votre meilleur profil :**

- Expérience de 2 ans minimum en vente BtoB, idéalement dans le secteur CHR ou en PME artisanale
- Maîtrise des techniques de négociation, des outils CRM, du reporting et d'Excel
- Autonomie, sens de l'organisation, culture du résultat et aisance relationnelle avérée.

👉 Vos nombreuses qualités :

- Vous avez le goût du challenge, vous êtes ambitieux.se, et adaptable
- Vous avez à coeur de satisfaire vos clients et de leur faire vivre une expérience unique
- Vous aimez être sur le terrain, au plus proche de vos clients, pour incarner la marque et comprendre les réalités du marché
- Vous êtes proactif.ve, réactif.ve et persévérant
- Vous savez personnaliser le lien avec vos clients/prospects et créer une relation de confiance
- Vous êtes impliqué.e, autonome et vous avez le sens des responsabilités et de l'engagement pris
- Vous avez une bonne gestion des priorités et doté.e d'une grande rigueur
- Vous avez un excellent relationnel, le contact facile et vous avez l'esprit d'équipe.

Alors, si vous vous reconnaissez dans ce profil, vous êtes peut-être leur pépite ! Nous vous attendons : recrutement@valeursetvaleur.com

👉 Pour finir en beauté :

- Comment : Temps plein 35H, CDI
- Lieu : Croix
- Quand : Début septembre
- Mais encore : Statut TAM - Bonne Mutuelle - Voiture de fonction
- Salaire 30 K€ + 20% de variable