



## Responsable des ventes

---

### Présentation de la structure

---

L'association Rejoué est un **atelier d'inclusion socioprofessionnelle qui donne une seconde vie aux jouets**. L'association rénove chaque année plus de 60 000 jeux, jouets et livres d'occasion de qualité grâce au travail de femmes et d'hommes accompagné-es vers l'emploi durable et l'inclusion sociale.

L'association assure une partie du financement de cette double activité par la vente de jouets (20% du budget global). Dans la cadre de son **développement en Ile de France** et pour **pérenniser son modèle économique**, l'association recherche un-e responsable des ventes.

### Missions

---

Sous la supervision de la Directrice l'établissement, vous **élaborez la stratégie de vente** de jouets de seconde main auprès des particuliers et des professionnel·les de l'enfance, en assurez sa **mise en œuvre opérationnelle** dont le suivi des approvisionnements des boutiques.

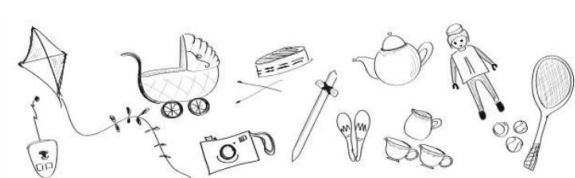
Vos principales missions sont les suivantes :

#### 1. Définition du plan d'action commercial

- Définir le plan annuel d'action commercial, la **politique tarifaire**, les **objectifs** de vente qualitatifs et quantitatifs et les **prévisionnels** de vente mensuels et trimestriels, les **cibles** commerciales prioritaires, le **budget** commercial prévisionnel ;
- **Analyser les données** spécifiques du marché (évolutions, besoins, potentiel, concurrence), élaborer une **stratégie de déploiement** commercial, définir les **indicateurs de suivi** ;
- Identifier et proposer les solutions pour **optimiser les processus de vente** en cohérence avec la production : politique de prix, argumentaire de vente, ressources humaines (formation et prospection).

#### 2. Mise en œuvre du plan d'action commercial

- **Prospecter de nouveaux marchés** (acheteurs publics, revendeurs, etc.), identifier les besoins potentiels, détecter de nouvelles opportunités commerciales, bâtir et rédiger des **offres commerciales** sur mesure, **fidéliser** les clients, négocier auprès des **grands comptes stratégiques**, développer des relations durables avec des partenaires commerciaux ;
- Assurer un **reporting** mensuel pour la direction, participer à la création d'un **outil CRM**, contribuer à la définition des **objectifs** de l'année suivante (rapports d'activité commerciale et tableaux de bord commerciaux) ;



- Assurer une **veille concurrentielle** : analyse du marché, tendances, positionnement, forces, opportunités, faiblesses, risques.

### 3. Piloter l'expérimentation du projet « économie de la fonctionnalité »

- **Mettre en œuvre des expérimentations** avec les professionnel·les de l'enfance
- **Rédiger les bilans** pour les financeurs et partenaires

### Compétences et profil recherchés

---

- Expérience réussie sur un poste commercial et en management
- La connaissance du monde des professionnel·les de l'enfance est un +
- Compréhension des enjeux « tech » (CRM, vente en ligne)
- Très bonnes qualités relationnelles
- Force de proposition et proactivité
- Forte appétence pour le travail en équipe tout en étant autonome
- Sensibilité pour le secteur non lucratif, l'insertion par l'activité économique et l'écologie

### Conditions

---

|                    |   |
|--------------------|---|
| Type de contrat :  | <b>CDI temps plein</b>  |
| Rémunération :     | 2 700 € bruts/mois selon profil + mutuelle + titres restaurant  |
| Durée du travail : | 35h du lundi au vendredi  |
| Lieu de travail :  | Vitry-sur-Seine (94) ou à proximité, accessible en transport en commun depuis le Val de Marne et Paris (télétravail possible) |

**CV et lettre de motivation à envoyer à [direction@rejoue.asso.fr](mailto:direction@rejoue.asso.fr)**