



# 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 responsabilité 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, et supervisez sa mise en œuvre opérationnelle avec l'aide de votre équipe : trois personnes en boutique grand public et un-e chargé-e des ventes aux professionnel·les.

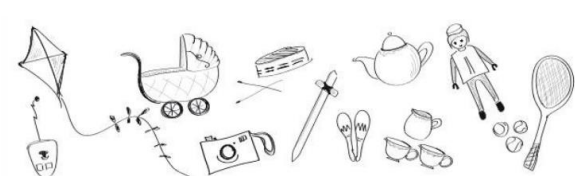
Vos principales missions sont les suivantes :

### 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. Management des équipes sur le terrain** : 3 personnes en boutique grand public et 1 chargé-e des ventes aux professionnel·les
- 4. 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)**