



Commercial B2B agroalimentaire

En Bref

Disponibilité : à partir du 1er août 2022

Type de contrat : CDI

Niveau d'expérience : 2 à 5 ans

Statut : employé CDI

Lieu : Paris

Déplacements : réguliers

(1 jour à 1 semaine - Permis B indispensable)



Qui sommes-nous ?

Avec YUMGO, on a réinventé l'œuf !

Depuis 2019 YUMGO (yumgo.fr) développe des solutions végétales pour remplacer les œufs à l'identique, dans les recettes salées et sucrées. Le tout pour un résultat 100% gourmand, bon pour la planète et sans allergènes.

Nous collaborons avec des chefs professionnels pour développer des produits alliant innovation, simplicité, et gourmandise. Notre ambition est de devenir le leader des solutions végétales pour remplacer les ovoproduits et les œufs afin de contribuer à des modes de consommation durables et éthiques. En adéquation avec cette volonté nous avons donc développé des produits dont l'empreinte carbone est 99% inférieure à celle des œufs conventionnels !

Destinés aux professionnels (boulangers, pâtisseries, traiteurs, industries agro-alimentaires, etc.), les produits YUMGO ont été récompensés par plusieurs prix, dont l'European Plant Based Protein Awards, le Snacking d'Or, le Concours National Agropole, les Trophées de l'Alimentation Végétale et le Sirha Green Award..

YUMGO est accompagné par 50Partners, qui accélère les startups à impact environnemental et social les plus ambitieuses en France.

Descriptif du poste

Tu rêves de changer le monde d'un simple coup de fourchette magique ? Tu ne peux pas passer une journée sans contact avec les clients ? Tu n'as pas peur de frapper à toutes les portes ? Tu veux faire partie d'une aventure à haute saveur ajoutée ?

Alors prépare ton plus beau CV et écris-nous pour rejoindre notre équipe !

Sous la responsabilité de l'équipe management YUMGO, tu contribueras au développement de la stratégie commerciale de Yumgo. Sur le terrain et en coulisses, ton rôle sera de développer le portefeuille de clients auprès des professionnels de l'agroalimentaire (distributeurs, MDD, industriels, chaîne de restauration...)

Formé.e aux méthodes de vente, tu es rigoureux.se, organisé.e, structuré.e, et tu as une appétence pour la gestion de projets? Excel et google sheet n'ont pas de secrets pour toi ?



Tes missions sont les suivantes :

- Identifier et recruter de nouveaux clients en France et à l'international.
- Accompagner les prospects dans leurs développements, des tests à la mise en vente de leurs produits (déplacements en France et à l'étranger à prévoir).
- Gérer la relation client de la prise de contact au closing et tout au long de l'année.
- Suivre les KPI pour améliorer tes approches en permanence
- Avoir une approche analytique et organisée de ton pipeline
- Développer le CA
- Organiser et participer aux salons professionnels
- Mettre en place des partenariats stratégiques
- Suivi et participation à la mise en place du CRM
- Produire et analyser des données afin de formuler des recommandations
- Être force de proposition auprès de l'équipe pour toujours améliorer nos outils, nos enjeux, nos priorités...
- Participer aux temps forts de notre activité (salons, événements, partenariats...)

Nous recherchons actuellement le profil suivant :

- Fort tempérament commercial, très à l'aise auprès de profils clients variés
- Issu.e d'une école de commerce, ingénieur agro-alimentaire ou équivalent
- 2 à 5 ans d'expérience dans la vente, de préférence en B2B et connaissance des circuits agroalimentaires
- Très bon relationnel, écoute, autonomie, bienveillance, dynamisme et curiosité
- Aisance relationnelle et rédactionnelle, en français et en anglais
- Très à l'aise avec les outils digitaux, Excel, Powerpoint, Google, connaissance des outils de CRM
- Passionné.e par l'univers de la Food et les problématiques de développement durable
- Forte sensibilité à l'univers de la pâtisserie et à l'alimentation plant based
- Goût prononcé pour le travail d'équipe et le partage d'expérience

Ce que nous offrons

- Vivre une aventure professionnelle à fort impact environnemental et sociétal.
- L'opportunité de jouer un rôle clé dans le développement d'une start-up en pleine croissance.

Candidature

Pour postuler, merci d'envoyer un mail avant le 31 juillet à hello@yumgo.fr comprenant :

Votre CV

Votre lettre de motivation, notamment en répondant aux questions suivantes :

- *Pourquoi cette offre vous intéresse-t-elle ?*
- *Qu'est ce qui vous motive dans le fait d'intégrer une start-up ?*

