



Offre d'emploi

Qui sommes-nous ?

Les Laboratoires Audevard proposent, depuis plus de 30 ans, une offre dédiée à la santé et au bien-être des chevaux (médicaments, soins et compléments alimentaires).

PME dynamique, leader en France sur son marché de la santé animale et en développement sur le marché européen, qui a connu une croissance constante ces dernières années, elle est désormais accompagnée par des fonds capitalistiques pour atteindre ses ambitions.

CDI

RESPONSABLE DES OPÉRATIONS COMMERCIALES MULTI-CANAL

Votre rôle

Véritable bras droit du Directeur Commercial, vous avez la responsabilité d'assurer le bon déploiement des campagnes sur l'ensemble des canaux de vente dans le respect du plan marketing et des conditions commerciales pour les gammes Audevard et Ravene.

Vous optimisez le pilotage opérationnel commercial ainsi que les processus de vente et le parcours clients.

Vous maîtrisez l'approche multicanale déployée par le laboratoire et êtes garant de la validité de l'ensemble des accords commerciaux. A ce titre vous travaillez en étroite collaboration avec l'Administration Des Ventes et assumez la responsabilité des relations commerciales avec les centrales d'achat.

Vous analysez et transmettez les tableaux de bords réalisés par la Direction Financière à l'ensemble des équipes commerciales (objectifs, résultats, plan de primes...).

Vous participez à l'amélioration continue du parcours clients, ainsi qu'à la fiabilisation et l'enrichissement de notre base de données clients.

Responsabilités

Déploiement et coordination de la politique commerciale et du Plan Marketing

- En s'assurant de la disponibilité en temps et en heure de l'ensemble des outils print et digitaux, notamment nécessaires aux Forces de Vente en approche multicanale (itinérants et sédentaires et digital), pour déployer les campagnes périodiques.
- En vérifiant la maîtrise opérationnelle et la bonne utilisation des outils de campagne.
- Analyse et vérification de la cohérence et du respect des conditions

Reporting et tableaux de bords

- En analysant des données et tableaux de bords issus du service financier et en les déclinant auprès des Forces de Vente sur l'ensemble des canaux de vente.
- En réalisant les tableaux de suivi des Groupements d'Achats et des centrales

Parcours client : projet parcours clients 2.0

- En proposant et mettant en place des solutions d'amélioration des parcours clients propres aux différents canaux de vente.
- En s'assurant du bon traitement des litiges clients
- Assurer les relations commerciales courantes avec les équipes des

commerciales.

- En participant à l'amélioration de notre base de données clients
- En utilisant la base client pour cibler des actions commerciales spécifiques notamment liées au canal de vente sédentaire.
- En assurant la relation opérationnelle avec les prestataires pour les campagnes de phoning en France et en Europe.

- En assurant la diffusion des objectifs, résultats et primes à l'ensemble de l'équipe commerciales

centrales d'achat, les réunions annuelles, les propositions de plan d'action et la rédaction des conventions annuelles.

- En validant la cohérence et conformité légale des accords commerciaux et conditions générales de ventes.

Profil

De formation bac+5 de type école de commerce, Master en Gestion/Finance, vous avez acquis une expérience d'au moins 4 ans en contrôle de gestion commercial. Bonne culture générale en comptabilité, finance et juridique dans le cadre de l'activité commerciale. Une connaissance du marché de la santé et en particulier du marché vétérinaire serait un atout majeur.

Envoyer votre CV + Lettre de motivation
à l'adresse recrutement@audevard.com