

## Sales Junior BtoB

### Stage

#### SAMSONITE

Acteur mondial majeur dans le domaine du bagage, Samsonite a fêté en 2010 ses 100 ans d'existence. L'entreprise est née en 1910 à Denver dans le Colorado et prend le nom de Samsonite en 1965, nom issu d'un matériau innovant utilisé dans les années 40 par la société.

La réputation de Samsonite s'est bâtie sur la qualité de ses produits et sa capacité à innover. L'entreprise est encore aujourd'hui imprégnée de cette culture industrielle et a fait le choix de maîtriser la conception de ses produits ainsi qu'une grande partie de leur production, en particulier les bagages dans le matériau révolutionnaire Curv : Samsonite possède 3 sites de production en Belgique, en Hongrie et en Inde mais a également des partenaires sous-traitants en Asie.

Le groupe, possède désormais un portefeuille de marques aux positionnements complémentaires dans l'univers du voyage et du « life style » : la marque historique Samsonite (N°1 Mondial), American Tourister (N°2 mondial) et des marques acquises plus récemment comme Tumi et Lipault

Aujourd'hui, Samsonite représente un chiffre d'affaires d'environ 2,8 milliard de dollars et regroupe 9.000 personnes. Ses produits sont vendus dans plus de 120 pays. L'ambition du groupe est de doubler de taille d'ici à 5 ans. La société est cotée à la bourse de Hong Kong depuis 2011.

La France quant à elle emploie plus de 150 personnes et a doublé son chiffre d'affaires sur les 5 dernières années grâce à des innovations majeures fortement soutenues en media (TV, Internet, Cinéma) qui ont permis des gains de part de marché très significatifs.

Les produits de la marque sont distribués en réseau retail, grand magasins, internet (Samsonite.fr, Lipault.fr, AmericanTourister.fr) et maroquinier. Samsonite est passée d'une entreprise mono marque à un groupe multi marques et multi réseaux dont les relais de croissance principaux sont très importants.

#### LA MISSION

Au sein du pôle commercial et directement rattaché(e) à la Responsable Comptes Clés BtoB, votre mission principale sera d'épauler la direction commerciale dans la prospection de nouveaux partenaires, principalement BtoB.

Vous participez au développement et à la fidélisation du portefeuille clients dans le but de contribuer à la croissance du canal BtoB et la dynamique commerciale de la filiale :

Participation au rayonnement commercial du secteur Btob :

- Développement de la base de données actuelle
- Prospection physique, téléphonique et par email
- Participation à des salons professionnels
- Contribution à la création et la diffusion de newsletters
- Identification de nouveaux clients
- Enrichissement de la base de données

Amélioration de la relation client :

- Prise et participation aux rendez-vous client
- Aide à la mise en place des contrats signés (liaison administrative)
- Analyse des résultats
- Elaboration de catalogue produit exclusif pour le BtoB

Gestion quotidienne et opérationnelle des demandes en relation avec le secteur BtoB :

- Création de devis
- Réalisation de proposition commerciale sur-mesure
- Soutien commercial et logistique

## **PROFIL RECHERCHÉ**

En formation de type Bac +5, de type Master ou Ecole de Commerce, vous avez une première expérience dans un service commercial.

Vous appréciez les organisations agiles à taille humaine où l'on doit faire preuve d'autonomie tout en ayant un très bon sens du travail en équipe.

Les profils que nous traquons :

- Chasseur commercial : vous êtes capable de convaincre les prospects et de les amener à la prise de rendez-vous.
- Bon communicant : à l'aise au téléphone, vous êtes capable de présenter simplement nos offres et leurs avantages et de convaincre vos interlocuteurs.
- Polyvalence : vous êtes sensible à l'univers de la distribution et êtes sensible à la notion de marque.
- Flexible : vous savez réagir vite et trouver des solutions aux problèmes.

**Vous avez le goût du challenge, l'esprit de conquête et la culture du résultat, vous souhaitez évoluer dans une entreprise à l'ambiance PME où votre sens de l'autonomie sera mis à contribution ?**

**Ce stage est fait pour vous !**

**#MySamsonite #Joinsamsonite #joinUs**

Une maîtrise du pack office est requise.

## **GRATIFICATION**

A partir de 1000 euros bruts mensuels

## **DATES ET DUREE DU STAGE**

Le stage est conventionné à partir du mois de **JANVIER 2018** et se déroule à Paris

Durée : 6 mois ou césure

Pour postuler : [rhfrance@samsonite.com](mailto:rhfrance@samsonite.com)