

Junior Key Account E-commerce Assistant 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, AmericianTourister.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 Business Développement, votre mission principale sera de travailler au développement de la stratégie e-commerce de la société :

- Développement et suivi e-commerce (60%) :
 - Manager de A à Z nos comptes marketplace existants et à venir (relation avec les chargés de compte, mise en ligne des produits, suivis du plan promo, repérage des opportunités sites...)
 - Optimisation des nos sites Web : Suivi des ventes et développement de divers projets sur les 4 sites France du groupe (Samsonite.fr, americantourister.fr, lipault.fr et rollingluggage.fr) – Exemple de projet : Chat online, amélioration SEO, e-merchandising...
- Gestion de projets transverses (40%) :
 - Aide au développement de nouveaux réseaux de distribution
 - Gestion autonome de compte de taille intermédiaire
 - Aide opérationnelle dans les deals en cours

- Développement de nouveaux partenariats

Ces missions ne sont pas exhaustives et peuvent être amenées à évoluer au cours du stage.

PROFIL RECHERCHÉ

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

Vous détenez les qualités suivantes :

- Rigueur, organisation
- Réactivité
- Maîtrise des outils des nouvelles technologies et grande aisance dans la navigation sur Internet,
- Autonomie,

Une maîtrise du pack office (bon niveau d'Excel) et un niveau d'anglais courant sont requis.

Vous recherchez un stage vous permettant d'acquérir des compétences sur un secteur porteur, de développer le Business de notre société et cela dans une ambiance type start-up et dans une grande autonomie ? N'hésitez plus, vous êtes la personne qu'il nous faut.

GRATIFICATION

A partir de 1000 euros bruts mensuels

DATES ET DUREE DU STAGE

Le stage est conventionné et se déroule à Paris.

Durée : 6 mois, stage de fin d'études avec possibilité de contrat à la suite du stage.

Pour postuler : rhfrance@samsonite.com