



RESPONSABLE COMPTES CLES RETAIL FRANCE

Détails de la Mission :

- **Contrat:** CDI, statut Cadre
- **Disponibilité:** dès que possible
- **Lieu :** Paris, IdF
- **Métier :** Commercial grands comptes, Compte clés GMS
- **Expérience :** à minima 2-3 ans d'expérience dans une fonction similaire en GMS, un plus si dans l'alimentaire
- **Salaire/Compensation :** selon profil
- **Bénéfices :** transports, ticket restaurant, mutuelle, prévoyance, retraite, prime sur résultats
- **Langue :** Français courant, Anglais niveau B2 souhaité, tout autres langues est un plus
- **Permis de conduire :** nécessaire
- **Télétravail :** Partiel, en fonction de l'activité

Qui est Onami ?

ONAMIFOODS est une startup Bretonne dans la foodtech et fondée en 2020.

Nous aimons les bons petits plats, mais pas l'impact de l'industrie agroalimentaire sur la planète... Onami Foods se positionne comme une société innovante, audacieuse, écologique et engagée qui souhaite créer avec vous la vague du changement vers plus de végétal.

Notre mission : créer des recettes marines savoureuses à base d'algues et de plantes pour tous les gourmands engagés. Pour consommer de manière plus responsable et saine, nous proposons :

- des alternatives végétale aux poissons et fruits de mers
- des recettes vegan innovantes et gourmandes, nourrissantes et durables, sans additifs et 100% naturel

Missions :

- Développer un portefeuille des clients grands comptes retail et coordonner les réponses aux appels d'offres ;
- Définir une stratégie de fidélisation des clients ainsi que mener des actions permettant de mesurer et garantir la satisfaction de ses clients ;
- Négocier des accords commerciaux cadre, ainsi que négociations tarifaires, promo, assortiments, activations pdv ;
- Mettre en place et suivis des accords annuels des enseignes ;
- Suivre le respect des accords commerciaux et qualité de service ;
- Rentabiliser les clients existants ainsi que les nouveaux sur son secteur ;
- Etablir et suivre un reporting hebdomadaire de l'activité et des résultats par compte ;
- Piloter (et participer) les évènements enseignes (salons, dégustations) ;
- Etre Garant du respect des conditions de paiement.

Profil recherché :

- De formation supérieure commerciale, vous avez acquis une première expérience dans des fonctions similaires dans le secteur des **produits alimentaire en grande distribution**.
- Vos qualités pour réussir : Autonomie, aisance relationnelle, forte culture du résultat, goût pour la négociation, réactivité, force de proposition et de conviction, aisance en informatique, connaissance du secteur d'activité.
- Sens du travail en équipe, sens aigu du service client, réactivité, polyvalence, ouverture d'esprit sont les atouts indispensables à la réussite dans cet environnement.
- Vous avez envie d'évoluer dans un environnement riche, constitué d'interlocuteurs de haut niveau (Directeur, Responsable des achats, Category Manager retail,...).
- Une bonne connaissance des outils de travail bureautique : Microsoft Office, CRM ; connaissance du système EDI un plus.

Processus de recrutement :

Les candidats.es présélectionnés.ées passeront 2 entretiens (en visio et/ou RDV physique), avec le/la directeur.rice commercial et/ou marketing puis avec un des dirigeants.

Nous avons hâte de vous rencontrer !

-> Envoyez vos candidatures sur jobs@onamifoods.com <-