

Rejoignez une entreprise aux valeurs écologiques et sociales fortes dans le vélo !

Présentation de la société A Fond Gaston

Lancée en 2018 avec une ambition forte : réduire l'impact écologique d'un vélo électrique en faisant le choix de transformer son vélo classique en vélo électrique plutôt que d'acheter un vélo électrique neuf.

A Fond Gaston est en croissance permanente et s'étend aujourd'hui avec des partenaires dans toutes les grandes villes de France (Lyon, Paris, Toulouse, Metz...).

Dans une logique de mutualisation des outils de production et proposer un cadre de travail stimulant à nos équipes, nous allons déménager fin 2022 au Grand plateau (Villeurbanne), un écosystème d'entreprises dans le secteur du vélo qui regroupe environ 40 salariés.

Bref, vous aimez le vélo, vous croyez en l'économie circulaire, vous n'avez pas peur de mettre les mains dans le camboui ; vous souhaitez vivre de l'intérieur une aventure entrepreneuriale unique avec de forts enjeux de développement - cette offre est faite pour vous !

Description du poste

Vous êtes le contact privilégié de nos prospects et clients et à ce titre vous représentez l'entreprise et ses valeurs.

- Prendre en charge le suivi des prospects tout au long du processus de vente : formulaires, mail, appel; de la réception de la demande du client à la commande en ligne ou en atelier.
- Assurer les déposes de vélos pour notre atelier de Lyon.
- Définir et mettre en place des actions visant à améliorer la performance commerciale : taux et délai de conversion...
- Garantir la bonne tenue du CRM
- Piloter l'expédition des kits dans les différents ateliers partenaires.
- Projet : Participer à la mise en place d'un nouveau CRM (définition du besoin, cahier des charges, consultation fournisseur, implantation)

Profil

- Bac+5 - Ecole de commerce ou équivalent avec une expérience professionnelle de 6 mois minimum (stage ou alternance acceptée, idéalement dans la vente d'un produit physique)
- OU**
- Bac +2/3 - Formation commerciale avec une expérience professionnelle de 3 ans minimum, idéalement dans la vente d'un produit physique
 - Goût pour la vente et le challenge
 - Expérience dans la mise en place d'un CRM ou de l'utilisation d'un CRM
 - Parfaite maîtrise de l'expression écrite et orale
 - La connaissance (même basique) du vélo est un plus
 - Esprit d'équipe, rigoureux et sens du service client
 - Force de proposition dans l'amélioration de son périmètre
 - Permis B requis

Informations complémentaires

- Poste basé au : Grand Plateau - 40 Rue Decomberousse, 69100 Villeurbanne
- Type de contrat : CDI, 39h du lundi au vendredi
- Date de prise de poste : 04/01/2023
- Package de rémunération (Salaire, Mutuelle 100%, Forfait mobilité, Ind. repas) : 27,3k€ + participation + prime individuelle
- Déposez votre candidature via notre formulaire en ligne : [CLIQUEZ ICI POUR POSTULER](#)