



# Offre de CDI Responsable Senior Succès Relation Client H/F

Lieu : Paris

Contrat : CDI

Profil recherché : Senior, 4 ans d'expérience Relation Clientèle B to B



## Qui sommes-nous?

Califrais révolutionne l'approvisionnement des restaurants en produits frais et locaux, le tout dans un esprit écologique. Savant mélange entre connaissance experte des produits, logistique et technologie, nous avons pour ambition de devenir un acteur majeur de son secteur.

Pour l'aider à atteindre ses objectifs ambitieux de 2019, le pôle Farming recherche un nouveau Responsable Senior Succès Relation Client.



## Tes missions

Ta mission sera de maintenir et décupler la croissance accélérée de Califrais, en étant en contact constant avec nos clients.

En lien direct avec le Directeur de ton pôle, ton rôle principal sera de fidéliser l'ensemble de ton portefeuille, de faire grossir leurs paniers moyens grâce à des techniques d'Up-sell/Cross-sell que tu connais et que tu vas intégrer, et un SAV personnalisé au plus proche de nos clients.

- Connaître les différents produits que nous proposons et notre mode de fonctionnement.
- Fidélisation à travers des rencontres quotidiennes des clients de ton portefeuille.
- Analyser les tendances et les commandes pour engager des phases d'Up-sell/Cross-Sell.
- Constante recherche de nouveaux produits chez nos fournisseurs sur le MIN de Rungis et en Ile de France.
- Respect des procédures de SAV suite aux livraisons du matin

## Ton profil

Tu disposes de plusieurs expériences solides pour un total de 4 ans minimum au plus proche de la relation client, en tant que commercial(e) ou Account Manager B2B. Passionné/e par ton métier, tu aimes les Challenges, tu es doté/e d'une grande capacité d'adaptation et d'un positivisme sans égal.

Tu es connu(e) pour tes qualités d'organisation, ton dynamisme et ta grande capacité d'empathie.

Tu souhaites t'investir dans une startup en hyper-croissance au sein d'une équipe jeune, dynamique et passionnée par la Food.

## Ce poste t'offrira

- Une grande liberté : tu es autonome et rien ne t'empêche de consacrer du temps l'ensemble de tes clients
- De l'autonomie : tu seras l'interlocuteur & décideur principal de tes clients sur tous les aspects de la relation.
- De la flexibilité: tu sais te réinventer et t'approprier tes objectifs.

Nous attendons de toi que tu sois :

- Engagé(e) : tu es inspiré(e) et convaincu(e) par la mission de [Califrais](#).
- Rigoureux & Résilient : tu es très organisé(e) et a envie de transmettre.
- Pro-actif: Tu veux faire profiter à Califrais de tes techniques d'Up-Sell/Cross-sell
- Gourmand(e) : si tu aimes la bonne cuisine et les bons produits, c'est top !

## Les avantages

Bosser chez [Califrais](#), c'est évoluer au sein d'une équipe ultra motivée, composée de plus de 20 personnes, dans une ambiance agréable, au cœur d'un espace de coworking au métro Bagnolez rempli de startups innovantes. C'est à la fois exigeant et formateur, puis c'est :

- Se lever tous les matins pour travailler dans une startup qui a un vrai impact positif sur l'environnement : check notre dernière infographie [ici](#) !
- Travailler aux côtés de vrais auto-entrepreneurs qui ont réussi !
- S'investir dans une boîte qui a vocation à grandir à l'internationale !
- Intégrer une structure dynamique en constant renouveau !

Si tu corresponds au profil et que tu partages nos valeurs, n'hésite plus et envoie ton CV à [recrutement@califrais.paris](mailto:recrutement@califrais.paris), ainsi qu'une lettre de motivation pour nous convaincre !