



Offre de CDI VP SALES



Lieu : Paris Centre

Contrat : CDI

Profil recherché : Senior, 5 ans d'expérience minimum en tant que Head of sales.

Début de la mission : ASAP

Qui sommes-nous?

Implantée sur le Marché International de Rungis depuis 7 ans, [Califrais](#) révolutionne l'approvisionnement en produits alimentaires frais pour les professionnels des métiers de bouche. Savant mélange entre connaissance experte des produits, logistique et technologie, nous sommes désormais l'opérateur digital et logistique officiel du marché de Rungis tout entier.

Pour l'aider à atteindre ses objectifs ambitieux, Califrais crée pour toi un poste de Directeur des ventes (VP sales).

Tes missions

Développer la stratégie commerciale en collaboration avec le HoS

- Développer les OKR trimestriels, le budget et les objectifs commerciaux.
- En collaboration avec le marketing, définir l'offre, identifier les cibles prospectes et clientes, leur appétence
- Définir l'approche Grands Comptes et l'approche SMB, Télévente ou terrain selon la typologie de prospects/clients
- Développer l'organisation qui permettra de réaliser ces objectifs et travailler avec la DSI dans la mise en place des outils nécessaires à la performance opérationnelle

Développer le nombre de clients de la plateforme en collaboration avec l'équipe marketing, data des DSI :

- S'assurer que la BDD Prospects soit développée, enrichie, qualifiée par le marketing. Utiliser le réseau partenaires pour l'enrichir.
- Avec le marketing et la data, prioriser les cibles / leads
- Définir le go-to-market sur ces cibles :

- Télévente ou terrain selon la typologie de prospects
- Utilisation du plateau pour organiser les rdv terrain
- Avec le HoS et marketing, discours commercial et matériel trade marketing
- Avec le marketing, développer le plan de génération et conversion de leads

Manager l'équipe commerciale

- Former, coacher et faire grandir l'équipe commerciale avec le HoS
- Définir les objectifs des commerciaux, leurs priorités, leurs plannings et les process
- Faire évoluer la politique de rémunération des commerciaux pour maximiser les ventes
- Recrutements (12 profils d'ici à 2024) avec HoS

Et pour finir...

- Reporting de la performance des opérations. Amélioration continue des process avec le HoS
- Veille concurrentielle, technologique et coordination avec les équipes marketing afin de faire évoluer l'offre et la plateforme
- Représentation de l'entreprise dans les événements de la profession par des prises de paroles (salons, meeting, conférences, think tank...)

Ton profil

> 5 ans d'expérience en tant que responsable commercial d'une clientèle B2B d'une marketplace

Compétences :

- Excellentes capacités analytiques, rigoureux, qui aime les process.
- Mise en place d'une stratégie commerciale pour une marketplace en hypercroissance
- Construction et suivi d'un BP
- Négociation commerciale
- Très bonne compréhension des outils CRM, Téléphonie, mesure de la performance
- Excellent manager (a déjà managé plusieurs personnes en CDI)

Ce poste t'offrira

- Une grande liberté : tu es autonome
- Des responsabilités: tu seras celui/celle qui va déterminer l'avenir du pôle Sales chez Califrais
- De la flexibilité : tu sais te réinventer et t'approprier les objectifs

Les avantages

Bosser chez **Califrais**, c'est évoluer au sein d'une équipe ultra motivée, composée de plus de 40 personnes (95 en 2024), dans une ambiance agréable. 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](#) !
- Se plonger dans l'univers des produits frais et locaux de Rungis.
- Travailler aux côtés de vrais auto-entrepreneurs qui ont réussi .
- S'investir dans une start-up à ambition 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 pierre.levy@califrais.fr, ainsi qu'une lettre de motivation pour nous convaincre !