



## Offre de CDI Business developer BtoB (H/F)

### A propos de nous

Dans l'univers technique et traditionnel de la viticulture, TWIL – « The Wine I Love » - a pour ambition de démocratiser le monde du vin en rendant accessible à tous, partout et tout le temps, le meilleur des savoir-faire, traditions, de la connaissance et des émotions de l'univers du vin en révolutionnant les modes de consommation avec authenticité, générosité et exigence.

Aussi, nous avons développé une technologie de reconnaissance d'étiquette afin de rapprocher les producteurs et les #winelovers.

Via le site et l'application, TWIL propose l'offre la plus large du web et déniché tous les jours de nouveaux vigneron 2.0. Nous sommes une équipe soudée, jeune, bienveillante et dynamique. Vous y trouverez forcément votre place 😊

### A propos du poste

En relation directe avec les fondateurs de l'entreprise, vos missions principales sont :

- 1) Développer le nouveau service BtoB développé par TWIL à destination des vignerons « Transportvin.com ».
- 2) Recruter de nouveaux marchands dits « professionnels » sur la marketplace TWIL

Principales missions :

- Démarcher de nouveaux fournisseurs de transport pour la plateforme et négocier les tarifications.
- Assurer le cycle de vente dans sa globalité, depuis la phase de prospection des partenaires, jusqu'à l'inscription et instaurer une véritable relation de proximité avec le partenaire.
- Accompagner les partenaires par la suite dans toutes les étapes de croissance de leur activité.
- Reporting/ Analyse : Vous créer les reporting pour analyser la performance du service.
- Marketing : Vous pilotez la stratégie marketing d'acquisition sur ce service en relation avec notre CMO. Contenu SEO, campagnes SEA, marketing direct, salon ...
- Au quotidien, vous travaillez en synergie avec les autres commerciaux de l'entreprise, pour faire adopter le service au plus grand nombre de nos vignerons partenaires.

(Liste non exhaustive : le poste pourra être amené à prendre de nouvelles responsabilités.)

### A propos de vous

- De formation supérieure (Bac +3 minimum, Idéalement Ecole de Commerce ou équivalent universitaire), vous mettez en avant des expériences commerciales.
- Doté d'un excellent sens produit et d'une affinité particulière avec le vin, vous êtes remarqué pour votre écoute des besoins clients.
- Votre excellent relationnel, ainsi que vos capacités d'analyse et de synthèse, seront des atouts décisifs sur ce poste.
- Rigueur, esprit d'analyse, dynamisme et sens des priorités seront des atouts déterminants pour réussir dans cette mission.

### Notre offre

- Début : dès que possible
- Contrat : CDI
- Rémunération : selon profil. Gros variable sur ventes.
- Bureaux : Paris 17<sup>ème</sup>

Envoyez CV et lettre de motivation à [recrutement@twil.fr](mailto:recrutement@twil.fr)

