

bilum.

RESPONSABLE COMMERCIAL (H/F)

ENTREPRISE :

bilum est une maison de création et une manufacture d'upcycling qui donne une seconde vie à des matières destinées à être éliminées, en les transformant en sacs et accessoires. Le circuit de production est court, local et inclusif. En 17 ans bilum a upcyclé 65 000 m2 de matière et réalisé plus 350.000 pièces uniques et originales. Avec une part importante de clients B2B (Air France, Ministère de l'intérieur, Château de Versailles, SNCF, Sony, 8 maisons du groupe LVMH...) nous nous adressons également au grand public avec une offre disponible sur bilum.fr

Notre brand manifesto [ici](#).

MISSIONS PRINCIPALES :

bilum est une entreprise jeune, dynamique, avec un concept original et un style managérial qui vous permettra rapidement d'être autonome, polyvalent et force de proposition, au sein d'une équipe bienveillante.

Sous la direction de la fondatrice, vous serez en charge de la **réalisation de l'activité commerciale B2B** de l'entreprise. A ce titre vous serez amené à :

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale BtoB de bilum pour contribuer activement à son développement (stratégie de prospection, analyse du portefeuille existant et fidélisation, optimisation, étude d'opportunités).
- Structurer l'activité du pôle commercial en s'appuyant sur l'outil CRM en place.
- Identifier, coordonner et participer à des événements et salons opportuns pour développer l'activité commerciale et l'image de bilum.

PROFIL ET QUALITÉS PERSONNELLES :

- De formation supérieure.
- Expérience de 3 années minimum dans une fonction purement commerciale.
- Esprit d'analyse, rigoureux et autonome ; proactif et agile.
- Aisance relationnelle, qualités managériales.
- Sensibilité mode, design et Développement Durable dans un environnement TPE.

CONTACT :

CV et motivations à envoyer sur cdommange@hotmail.com, en indiquant en objet l'intitulé du poste.