



OFFRE D'EMPLOI (CDI)

BUSINESS DEVELOPPEUR JUNIOR

MÊME est la première marque dermo-cosmétique destinée aux personnes concernées par le cancer. Depuis 2015, nous développons et commercialisons des soins pour répondre aux effets indésirables des traitements anti-cancéreux sur la peau, les cheveux et les ongles.

Notre conviction : MÊME MALADE, JE M'AIME, ON M'AIME !

Nos valeurs : Développer des produits sûrs et naturels testés cliniquement, améliorer la qualité de vie des patients, contribuer à faire avancer la recherche !

Notre distribution (en partenariat avec Eau Thermale Avène) : 3 000 pharmacies en France

DESCRIPTIF DU POSTE

Au sein d'une start-up d'une quinzaine de personnes, vous serez rattaché(e) au Responsable Business Développement en charge de l'activité B2B de la marque (distribution off-line).

En lien étroit avec le service administratif et logistique de MÊME, ainsi qu'avec les équipes commerciales terrain, votre mission consiste à participer à la mise en œuvre du plan commercial pour atteindre l'objectif de Chiffre d'affaire en optimisant les ouvertures de comptes, les réassorts et les lancements produits.

La marque étant en plein essor, vous aurez un rôle essentiel à jouer en tant que véritable "bras droit" du Responsable Business Développement grâce à votre capacité à prendre des initiatives et gérer des projets aussi divers que passionnants.

MISSIONS

- . **Marketing opérationnel** : participer à l'élaboration et au déploiement du plan marketing opérationnel en lien avec votre responsable dans le respect de la stratégie de la marque
- . **Trade Marketing** : développer des outils d'aide à la vente et de formation off-line et online, être force de proposition sur leur mise en place et sur les animations en point de vente dans le but de maximiser les sell-in et sell-out de la marque.
- . **Analyses Business** : analyser les retours terrains, les données commerciales et les performances des officines, réaliser un suivi hebdomadaire du Chiffre d'affaire et rechercher des informations quantitatives ou qualitatives sur le marché
- . **Business développement** : suivre les relations avec nos partenaires les plus importants, assurer l'organisation et la présence commerciale de la marque aux différents événements professionnels.

PROFIL RECHERCHE :

1. Vous avez de préférence 2 années d'expérience en marketing opérationnel / trade marketing en pharmacie ou dans les biens de consommation.
2. Vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel et avez le sens du service client
3. Vous êtes force de persuasion, rigoureux et dynamique
4. Vous êtes mobile en France métropolitaine (hors Ile-de-France) au moins 20% du temps
5. Vous avez l'envie de rejoindre une équipe motivée au sein d'une start up en pleine croissance et avez la volonté de vous engager au service d'un projet porteur de sens !

CDI à Paris (75010) – à pourvoir dès que possible

Pour postuler, écrire à : jonathan.simon@memecosmetics.fr et yann.auer@memecosmetics.fr

Indiquer en objet du mail : « CANDIDATURE BDJ ».