

# Responsable Grands Comptes E-commerce

## NOTRE CLIENT

Grand groupe de Prêt-à-porter recherche un responsable Grands comptes E-commerce.

Poste basé en région parisienne.

## VOTRE MISSION

Sous le management de la direction E-commerce Europe, vous serez en charge du développement de vos clients sur les familles produits, dans l'objectif de maximiser et d'accroître les parts de marché de la société conformément à la stratégie d'entreprise.

Vos responsabilités majeures seront :

### Management de clients E-commerce européens

- Négocier les contrats annuels sur vos familles produits : objectifs de CA, de Marge et de Quantités sur votre portefeuille clients
- Etablir un business plan et suivre le planning des commandes
- Augmenter la présence de la marque sur les sites : référencement et opérations de mise en avant
- Négocier les plans de communication visant à apporter du trafic
- Assurer le respect de la politique tarifaire et des marges
- Suivre et analyser l'évolution des ventes par rapport au budget et mettre en œuvre les actions correctrices.
- Définir le plan d'e-merchandising par client et veiller à sa bonne exécution par le client

### Gestion des stocks et de la logistique liée à ces clients

- Suivre le planning de commandes et leur livraison
- Revoir les résultats des ventes en fonction des planifications
- Collecter les informations relatives aux ventes et stocks de ses clients
- Développer des stratégies de ventes pour répondre à l'évolution des stocks

### Participation à la stratégie commerciale au sein de la Division

- Faire remonter toutes les informations concernant les besoins des clients, l'évolution des marchés et les produits de la concurrence auprès des départements Ventes et Marketing

## Offre d'emploi

- Proposer des opérations aux divisions produits et en lien avec la stratégie commerciale du pays

## Management

- Management d'un Category Manager
- Développement d'une équipe e-commerce à moyen terme

## VOTRE PROFIL

- Bac + 5, école de commerce ou équivalent
- Une expérience réussie de 5 à 10 ans dans la gestion commerciale de grands comptes E-commerce (Amazon, Zalando, Cdiscount, etc)
- Une connaissance approfondie en leviers de génération de trafic web
- Une appétence pour le prêt-a-porter
- Une dynamique commerciale importante et des capacités de négociation
- Une écoute active et le goût du challenge
- Un sens de l'organisation, de l'adaptabilité et de l'autonomie
- Un anglais courant