

## Deviseur Commercial "Entreprises"

Dans le cadre de son développement, RENAUD Traiteur, certifié "Traiteurs de France", 1<sup>er</sup> réseau National des Traiteurs - Organisateurs de Réceptions représentant 40 % du Marché National recrute, un Deviseur Commercial "Entreprises".

Créée en 1990, l'équipe se compose de 32 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 3 M€. RENAUD Traiteur dispose d'un outil de production performant et d'une forte notoriété au niveau local. Près de 500 réceptions de 30 à 3.000 couverts sont organisées chaque année dans un rayon de 300 km autour du Mans, dont une partie en région Parisienne. L'entreprise intervient sur le Circuit des 24 Heures du Mans depuis 1992 auprès d'entreprises de renommées internationales pour l'ensemble des événements majeurs (24 Heures Autos, Motos, Camions, Grand Prix de France Moto, Le Mans Classic). La clientèle se compose à 80 % de professionnels (entreprises, agences événementielles ...) et à 20 % de particuliers (cette clientèle étant gérée par une conseillère spécialisée). RENAUD Traiteur intervient également depuis plus de 10 ans auprès de la majorité des acteurs locaux (Le Mans Sarthe Basket, Palais des Congrès du Mans, Mairie du Mans, M.M.A., ...).

=> Ce poste est **sédentaire** à 90 % (travail de bureau).

### Missions

Mission principale : réaliser les devis à partir de demandes entrantes (90 % du temps).

Préciser les besoins du client, chiffrer les réceptions à l'aide du logiciel interne, mettre en forme les devis sous Word ou Power Point, envoyer les offres par mail, relancer les clients, assurer l'ordonnancement des prestations auprès des services Cuisine, Salle et ~~Ressources Humaines~~, mise en facturation. Participation à la mise en place de la partie commerciale du nouveau logiciel.

De manière très ponctuelle, assurer un rendez-vous sur place en amont du chiffrage et accompagner nos clients lors des repas-test organisés dans notre salle de dégustation.

Autres missions : fidéliser et développer le portefeuille clients (10 % du temps).

Assurer un passage sur quelques réceptions pour rencontrer physiquement les commanditaires et établir un relationnel (ces interventions peuvent avoir lieu le midi tout comme en soirée et certains week-ends). Cet investissement inhérent au poste à pourvoir doit être intégré avant de postuler.

Développer le portefeuille clients confié par une prospection téléphonique et de terrain (agences, lieux de réceptions et entreprises cibles).

=> Formation assurée sur le poste jusqu'à complète autonomie.

### Rémunération

La rémunération sera fonction du profil et de l'expérience, avec un minimum composé d'un fixe entre 1.850 € et 2.000 € nets + commissions en fonction du portefeuille clients confié à l'issue de la formation, soit une rémunération **entre 2.200 € et 2.400 € nets mensuels au démarrage + prime d'objectif annuelle. Un profil justifiant d'une expérience significative à un poste similaire chez un Traiteur pourra prétendre à une rémunération de démarrage supérieure.** Evolution de salaire importante selon le rendement et le développement du portefeuille clients.

Statut : Agent de Maîtrise.

Durée du travail : Minimum de 42 heures par semaine (travail impératif le week-end des 24 Heures du Mans Autos).

### Votre profil

De manière impérative, vous avez obtenu un bac S ou équivalent et maîtrisez parfaitement les chiffres, l'outil Informatique et êtes à l'aise avec l'orthographe. Vous êtes rigoureux, endurant, efficace et sensible à la gastronomie en général. Travaillant dans le secteur événementiel, faire preuve d'une grande disponibilité notamment pendant les pics d'activité en mai et en juin ne vous pose aucun problème pour vous être déjà investi dans un précédent poste.

### Idéalement / serait un plus

Vous justifiez d'une 1<sup>ère</sup> expérience réussie à une fonction commerciale B to B avec chiffrage et contact clients en direct. Maîtrise correcte de l'anglais et de la prospection téléphonique, goût pour le développement et connaissance de la région Parisienne.

Formation : BAC + 5 Ingénieur Commercial / BAC + 3-5 Ecole de Commerce / Bac + 2 D.U.T. Techniques de Commercialisation / BAC + 3 Hôtellerie Restauration avec expérience réussie de deviseur ou commercial B to B.

Lieu : Poste basé à Laigné en Belin (10 km au sud du Mans)

Divers : Véhicule de société, bureau, ordinateur, téléphone, prise en charge des repas du midi sur place.

Merci d'envoyer votre CV avec photo et Lettre de Motivation manuscrite à l'adresse [t.renaud@renaud-traiteur.org](mailto:t.renaud@renaud-traiteur.org) sous la référence "DC17" ou par courrier à l'adresse : RENAUD Traiteur, "annonce DC17", 1 rue Gobillon, 72220 LAIGNÉ EN BELIN.