



FICHE DE POSTE



NEW BUSINESS DEVELOPER/MANAGER - (H/F) (Réf 443)

MarketingScan, société spécialisée dans la grande consommation, accompagne les industriels, les distributeurs, les agences media et les régies publicitaires dans l'aide à la décision fondée sur les données de consommation et de vente.

Son expertise porte sur deux domaines clefs : le test produit (innovation, packaging) et la mesure d'efficacité des actions marketing (mix media, merchandising, promotion), en situation réelle de distribution et d'acte d'achat.

MarketingScan s'appuie sur des sources de données et des dispositifs uniques et complémentaires :

- Son panel single source media/conso déployé sur 3 agglomérations représentatives de la consommation française.
- Les données de ventes des Hypers et Supers de ces mêmes zones de chalandise couvrant plus de 600 000 habitants.
- Les données nationales des 16 millions de cartes de fidélité des clients Auchan, Système U et Cora.

MarketingScan dispose ainsi de solutions uniques de tests et de mesures, ancrées dans le réel, permettant de valider chaque étape de la vie des produits.

Créée en 1994, MarketingScan est détenue à 50/50 par Médiamétrie, leader de la mesure d'audience en France, et GfK, 4ème groupe mondial des études de marché.

Pour plus d'informations, visitez notre site web : <http://www.marketingscan.fr>

LinkedIn : <http://www.linkedin.com/company/2770881>

Facebook : <http://www.facebook.com/MarketingScanFr>

Twitter : <http://www.twitter.com/#!/MarketingScanFr>

LOCATION

Poste basé à Levallois-Perret, RDV réguliers en IDF et Province

JOB DESCRIPTION / RESPONSIBILITIES

Au sein du département NEW BIZ, vous prenez en charge le développement d'un portefeuille de prospects sous la responsabilité du Directeur du New Business & Communication.

Votre portefeuille est extrêmement varié, composé principalement de grandes marques des PGC (Grands groupes internationaux et PME) mais également d'agences média et de régies publicitaires.

Vos interlocuteurs sont principalement des directeurs marketing, chefs de groupes, responsables des études, responsables média, directeurs du category management et responsables merchandising.

Vous accompagnez vos clients dans des projets stratégiques grâce à large palette de solutions ultra-innovantes :

- Mesure d'efficacité de campagnes publicitaires sur les ventes (TV, Digital, Affichage, etc.)



FICHE DE POSTE

- Test de nouveaux plans / mix média en conditions réelles
- Test de packaging, changement de format/recette, potentiel d'un nouveau produit, etc.
- Bilan de lancement d'une innovation
- Tests merchandising

Vous faites connaître et promouvez l'ensemble des solutions de MarketingScan auprès de toutes personnes susceptibles d'influer sur la décision de recourir à l'une d'elles. Vous bâtirez la plupart du temps des offres sur mesure que vous présenterez et défendrez vous-même chez les clients.

Vos principales missions seront les suivantes :

- Prospection de nouveau business (téléphone, mail, réseaux sociaux, conférences)
- Rendez-vous de prospection et identification de nouvelles opportunités
- Rédaction de propositions commerciales
- Relance et transformation des propositions
- Coordination et suivi des études vendues avec les différents services et Consultants dédiés à leur réalisation
- Reporting commercial

EXPERIENCE, SKILLS, COMPETENCIES REQUIRED

De formation BAC+5, École de commerce, agronomique ou d'ingénieur, vous justifiez d'au moins 3 ans d'expérience et d'une 1ère expérience réussie dans la vente-conseil B to B acquise en institut d'études, cabinet de conseil, chez un industriel de la Grande Conso ou d'une start-up, agence média ou régie publicitaire.

Passionné par l'univers du marketing, de la publicité, des marques vendues en GMS, vous êtes motivé par la vente de solutions d'aide à la décision en B to B à forte valeur ajoutée.

Vous avez un goût de l'échange et du relationnel, vous savez intéresser et convaincre vos interlocuteurs, y compris à haut niveau. Vous êtes orienté « chasse » et résultats tout en ayant un sens aigu de la satisfaction de vos clients.

Idéalement, vous avez déjà commercialisé des études de marchés (panels distributeurs, consommateurs ou études quantitatives ad hoc) ou des solutions marketing (campagnes média ou publi-promotionnelles) Votre anglais est courant.

SALAIRE

Selon profil et expérience

FAIRE PARVENIR VOTRE CANDIDATURE ICI :

<https://www.marketingscan.fr/job/responsable-developpement-commercial-hf/>