

AMBASSADEUR B2B - BUSINESS DEVELOPER (H/F) -CDI

LES SECTEURS DU LUXE ET DE LA COSMÉTIQUE TE PASSIONNENT? REJOINS SERICYNE !

Qui sommes nous ?

Née en 2015 de la rencontre entre le design et la science, Sericyne est pionnière dans la production de la soie naturelle en 3D. Grâce à un savoir-faire breveté, nos vers à soie ne produisent plus des cocons, mais directement des formes ou des objets.

Dédiée au luxe, la soie Sericyne® a des propriétés différentes de la soie classique, et peut être utilisée pour concevoir des objets de décoration, des packagings, des produits de cosmétique, etc. Avec une première manufacture dans les Cévennes et des bureaux à Paris (Station F et Rivoli), l'équipe de Sericyne est composée de 6 passionnées, aux profils scientifiques, production, design....

Le business florissant de la soie Sericyne® est tel que nous recherchons de nouveaux talents. Fort d'un poc validé sur les bénéfices de la soie Sericyne en cosmétique, nous accélérons notre positionnement sur le marché du luxe et en B2B avec la cosmetotextile, sous forme de masques, patchs, PAD, etc.

Notre ambition est de réinventer le business de la soie et d'introduire cette noble et ancestrale matière dans de nouveaux secteurs : rejoignez-nous pour relever ce défi !



Tes missions

Promouvoir la soie Sericyne® comme un cosmétotextile incontournable auprès des maisons de luxe internationales.

- Comprendre les besoins des clients/marques pour proposer leur proposer une logique VIP, notamment de personnalisation
- Comprendre et incarner les objectifs stratégiques et opérationnels de Sericyne pour identifier et prioriser les projets qui apporteront le plus de valeur ajoutée au développement de la marque et des produits.
- Définir et appliquer une stratégie de prospection commerciale sur le marché du luxe BtB.
- Qualifier les cibles et évaluer leur intérêt pour Sericyne.
- Créer et développer un portefeuille clients (démarchage, suivi et closing de nouveaux clients).
- Animer un réseau, assurer prospection directe et participation à des événements B2B (networking, salons, pitches Sericyne...).
- Remonter les besoins et prévisions de tes clients à la fondatrice et à la Production.
- Faire le lien avec l'équipe et veiller au bon déroulement des opérations liées au secteur (production, R&D, logistique, facturation..) pour garantir l'atteinte des objectifs en terme de CA et de marges
- Assurer un reporting régulier des informations terrain et participer à l'amélioration des produits (usages/faisabilité).

Ton profil et tes compétences

Doté.e d'un véritable tempérament commercial, tu as une première expérience au sein d'une maison de luxe ou chez des fabricants de produits de cosmétique.

Entrepreneur.se dans l'âme, tu as envie de participer au développement d'une startup, ta finesse relationnelle pour évoluer dans l'univers du luxe et de la cosmétologie est un atout. Le travail en équipe est pour toi essentiel pour t'épanouir. Autonome et volontaire, tu es sensible à une vraie démarche ForGood (produits naturels et éco-responsables).

Une maîtrise du Pack Office, des outils de vente (CRM), une excellentes capacités rédactionnelles et relationnelles et une maîtrise parfaite de l'anglais sont demandés.

Où, quand et combien ?

Le poste est à pourvoir dès que possible.

Salaire à négocier selon le profil.

Lieux de travail : Paris 13 eme (Station F) ou Filature de Grefeuille 30170 Monoblet.

Postule auprès de la fondatrice : clarahardy@sericyne.fr - www.sericyne.fr

Ils croient en nous :

