



UNIQUE HERITAGE MEDIA

## CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL MARCHES JEUNESSE

### Rejoindre Unique Heritage Media

Unique Héritage Media, Groupe innovant et créatif spécialisé dans les contenus ludiques et intelligents à destination des enfants recherche un Chargé de Développement Commercial pour développer ses ventes d'abonnements et de livres sur les Marchés Jeunesse : écoles, petite enfance, bibliothèques, professions libérales accueillant des enfants...

Rattaché à la Responsable de la Diffusion et des Marchés Jeunesse, ce poste basé à Paris vous permettra d'évoluer dans un univers très dynamique et d'accompagner la croissance de notre Groupe.

### Principales missions

Pilotage des KPI de vente et de CA / Actions de prospection et relations commerciales écoles / Stratégie d'offres / Business development / Dispositifs de communication terrain

### Job description

#### Développer les ventes sur un réseau de plusieurs milliers d'établissements scolaires

- Construction de la stratégie de prospection en lien avec le Responsable Marketing : ciblage, roadmap et charte de communication, canaux de contacts
- Mise en place et pilotage des campagnes de prospection : print, emailing et phoning
- Gestion, suivi de la relation commerciale
- Pilotage de la création, de la fabrication et de l'expédition de nos catalogues offres et produits
- Déploiement de dispositifs de visibilité terrain : street marketing, forces commerciales tactiques
- Construction et conduite de la stratégie d'action terrain du nouveau programme de Parrainage
- Pilotage de la performance et du Chiffre d'Affaires, reporting consolidé

#### Construire avec le Responsable Marketing une nouvelle stratégie offres et produits

- Refonte de nos offres commerciales et promotionnelle pour adresser nos cibles prioritaires
- Déploiement de nouvelles offres d'abonnements et des nouvelles collections de livres
- Mise en place d'offres bundles avec des acteurs très implantés sur le marché écoles
- Définition et déploiement d'une nouvelle offre destinée aux professions libérales

#### Prospecter/développer de nouveaux marchés B to B et B to B to C

- Petite enfance, bibliothèques
- Fédérations Sportives

- Professions libérales accueillant des enfants : professions de santé, coiffeurs...
- Comités d'entreprises
- Collectivités locales : mairies, départements

### **Expérience souhaitée**

- Formation supérieure de type BAC+3/5, expérience commerciale de 3 ans minimum
- Capacité à définir des stratégies d'acquisition efficaces et à construire des plans d'actions
- Compétences en coordination/pilotage d'interlocuteurs internes et de prestataires externes
- Grande autonomie opérationnelle, capacité à construire des analyses et des recommandations
- Sens du client et de la négociation
- Très bonne maîtrise d'Excel
- Ouverture, esprit d'équipe et sens du collectif