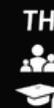




FED BUSINESS

5 rue d'Hazebrouck
59800 LILLE



www.fedbusiness.fr

Fed Business est présent en Ile-de-France, à Lille, Lyon, Aix-en-Provence, et à Bordeaux en France. Fed Business est spécialiste des recrutements en CDD, CDI et intérim. L'activité de Fed Business s'organise autour des métiers du Commerce, du Marketing, de la Communication et du Digital, dans les 3 grands secteurs d'activité que sont l'Industrie, les Services, la Grande Distribution et le Retail.

Category Manager H/F Lille - CDI

Rattaché(e) au Responsable de Pôle, votre mission se traduit en 3 grands axes :
Parfaitement connecté à la plateforme de marque et au concept de l'enseigne, vous définissez la stratégie de votre univers et la promesse clients.
Vous construisez cette stratégie avec votre ouverture naturelle sur les tendances, votre écosystème physique, digital et international.

En bon retailer, vous avez une écoute continue du client et des équipes en magasin. Ainsi, vous répondez à leurs attentes voire les anticipez !

En tant que gestionnaire de votre offre vous projetez les ambitions budgétaires et économiques, et vous déclinez les moyens et actions à mettre en place pour mesurer, corriger vos actions au service d'une offre performante.

Vous déclinez votre stratégie en construisant vos gammes (négociation fournisseurs et travail quotidien avec le merchandising, les équipes communication, e-commerce, supply chain, magasin...).

Pour cela vous travaillez main dans la main avec un Développeur produits marque propre et le Responsable de l'animation commerciale.

En conclusion : vous portez une vision stratégique et la capacité à construire un assortiment produits/services performant et pertinent.

Vous avez du leadership et de l'impact, le tout en travaillant constamment en collectif et en mode projet !

Responsable du Digital H/F Lille - CDI

L'intégration web : Sous environnement Prestashop et Wordpress principalement, vous concevez, architectez, réalisez, faites évoluer et maintenez le site web, et ce en toute autonomie. Votre créativité, votre expertise et votre culture web vous amèneront à être force de proposition pour améliorer l'existant, et optimiser le référencement, l'efficacité commerciale et la notoriété du site web.

L'entretien de la e-réputation : Vous êtes en charge de développer la visibilité de l'entreprise sur les différents média sociaux. Vous gérez les comptes Facebook, Twitter et le blog d'actu de l'entreprise. Outre le community management, vous œuvrez pour développer la notoriété de la marque.

Le webmarketing : Vous déterminez la stratégie digitale de la société et de la marque, organisez et créez la communication en ligne. Vous êtes le partenaire privilégié des prestataires en communication et agences web.

Le SEO/SEA : Par vos compétences en SEO et vos connaissances des outils d'analyse, type Semrush et Analytics, vous optimisez en permanence le positionnement du site web sur les différents moteurs de recherche.

Chef de zone H/F Lille - CDI

Rattaché(e) au Directeur de la BU, vos missions sont les suivantes :

- Vous contribuez à la rentabilité de la BU par la gestion et le développement d'un portefeuille clients de la zone Europe ;
- Vous participez à l'élaboration du plan de développement commercial de votre secteur ;
- A l'écoute des besoins des clients, vous réalisez les propositions commerciales adaptées et répondez aux appels d'offres ;
- Vous négociez les contrats de vente et assurez l'interface relationnelle après-vente auprès des clients ;
- Vous réalisez des opérations de prospection ;
- En liaison avec la stratégie, vous assurez la promotion des produits nouveaux auprès des clients ;
- En relation avec le service marketing, vous étudiez et mettez en oeuvre des opérations spécifiques sur le secteur.

Commercial Itinérant H/F Nord - CDI

Rattaché(e) à la Directrice Commerciale, vous intégrerez une équipe soudée de 3 Commerciaux Terrain. Vos missions seront les suivantes :

- Construire un portefeuille de clients Transporteurs sur la zone Nord
- Identifier, prospector, et démarcher de nouveaux clients
- Préparer, présenter les offres commerciales et suivre les commandes ainsi que les règlements.
- Fidéliser vos comptes
- Atteindre vos objectifs d'ouverture de comptes et les ventes sur votre secteur
- Gérer la partie administrative de votre activité
- Effectuer un reporting régulier auprès de votre hiérarchie

Chef de marché H/F Hauts de France - CDI

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous êtes responsable de votre gamme.

Vous animez l'offre marketing et le développement commercial de ce marché. Vous garantisiez l'animation, l'innovation produit, pilotez sa rentabilité ainsi que le suivi de ses performances.

Vos missions :

- accompagner la stratégie de développement de l'entreprise sur votre marché dans le respect de la politique et des objectifs de l'entreprise
- élaborer le budget et garantir l'atteinte des objectifs en termes de chiffres d'affaires et de rentabilité
- organiser, animer et accompagner le développement des équipes
- déterminer les conditions de vente et de la politique tarifaire
- coordonner la stratégie marketing et sa mise en oeuvre commerciale
- assurer le reporting régulier de l'activité, recueillir et analyser les informations du marché, les résultats commerciaux, les remontées clients et terrain

Vous êtes à l'affût de l'innovation, vous aimez transmettre vos connaissances et travailler en équipe.

Vous avez un bon relationnel, vous êtes force de proposition, créatif et faites preuve d'esprit d'analyse.

Vous maîtrisez les techniques d'animation de réunion et les outils informatiques.

Vos capacités relationnelles, votre autonomie, votre faculté d'adaptation et votre sensibilité pour la négociation, les achats et la technicité produits ; vous permettront de réussir pleinement dans ce poste.

Technico Commercial BtoB H/F Nord Pas de Calais - CDI

Directement rattaché(e) au chef des ventes au sein de la société, vos missions sont les suivantes:

- Prendre en charge le portefeuille existant de clients régionaux et leur apporter des solutions sur-mesure pour répondre au mieux à leurs enjeux techniques
- Prospector de manière active (plus de 50% du temps) sur votre secteur
- Proposer et négocier les offres tarifaires avec vos clients, en lien avec vos interlocuteurs en interne (bureau d'étude, production)
- Effectuer un reporting clair et régulier
- Impulser les plans de progrès nécessaires sur votre portefeuille
- Faire preuve de réactivité pour gérer des process de vente assez courts (entre quelques jours et plusieurs semaines)
- Suivre les performances de vos concurrents

Commercial Sédentaire H/F Douai - CDI

Rattaché au Directeur de Centre de Relation Client, votre mission consiste à apporter votre expertise technique sur les prescriptions de matériels électriques dans diverses gammes.

Plus particulièrement, vous serez amené à :

- Vendre et valoriser nos produits et services auprès de notre clientèle B to B.
- Orienter les demandes clients en fonction de son niveau de compétence.
- Etablir les devis.
- Traiter les demandes techniques ainsi que les éventuelles réclamations.
- Négocier les prix et les délais.
- Relancer activement les propositions techniques et commerciales faites au client.
- Traiter les appels entrants et sortants.
- Saisir et suivre les commandes.

Data Analyst Marketing H/F Nord - CDI

Au sein du Département Intelligence Clients, rattaché au Responsable des analyses web et data France et International de la direction e-commerce et marketing, nous recherchons un Data Analyst Marketing.

Vos missions :

- vous élaborez les ciblage des campagnes marketing dans un environnement cross-canal et êtes en charge des analyses de l'activité via les différents Kpi's business.
- vous répondez aux demandes d'analyses des équipes E-commerce et des autres directions.
- vous réalisez les bilans (opérations commerciales, projets, évolutions, ...) et menez des analyses ad'hoc de comportement clients.
- vous apportez des réponses opérationnelles aux problématiques marketing (conquête, fidélisation, attrition, valeur client, satisfaction client...) et réalisez des études datamining pour comprendre le comportement d'achats produits pour aider la direction produit dans la construction des futures collections

Par ailleurs, vous êtes en charge du ciblage des campagnes cross-canal, vous effectuez le paramétrage, la mise en œuvre, le suivi des résultats et l'analyse des performances. Vous faites des préconisations de ciblage sur base de techniques statistiques (segmentation ou modélisation).

De formation Bac +5 ingénieur ou équivalent universitaire avec une spécialisation data/statistique (ex : ENSAI, Polytech, Master Siad, ISN, Econométrie...).

Vous justifiez d'une première expérience sur un poste similaire. Vous avez une bonne connaissance des outils de Datamining (Modeler, SAS, R, Python...).

Réactif et curieux, vous comprenez les enjeux du business digital et possédez une sensibilité client.

Vous êtes à l'aise dans la manipulation de données et savez faire parler les chiffres, votre relationnel et votre sens de la pédagogie vous permet de promouvoir la connaissance clients dans les différents départements.