

Notre entreprise :

JJA, c'est l'innovation et la passion pour la décoration de la maison qui sont au cœur de tout ce que nous faisons. En tant qu'industriel de marques, nous nous engageons à offrir à nos clients distributeurs-retailers une gamme complète de produits de qualité dans le domaine de l'équipement et de la décoration de la maison. Avec nos marques phares Hespéride, Atmosphera et 5Five, nous poursuivons une ambition commune : rendre les produits de la maison accessibles à tous, sans compromis sur la qualité, le style ou le prix, dans le cadre de notre engagement en faveur du développement durable incarné par notre projet "The Good Living Project".

Depuis nos débuts en 1976, nous avons grandi pour devenir une Entreprise de Taille Intermédiaire (ETI) dynamique tout en conservant nos valeurs fondamentales.

Nous recherchons un(e) Assistant(e) Commercial(e) Export F/H.

L'Assistant(e) Commercial(e) sera le support commercial et l'un des maillons clés du succès du développement commercial d'un périmètre international. Vous assurerez l'interface entre les clients de votre périmètre et les différents services de l'entreprise : offre, marketing, communication, logistique, SI, comptabilité et SAV.

Vos missions :

1. Back-office

- Traiter les commandes reçues via les différents canaux de communication avec le client,
- Suivre les règlements clients en collaboration avec le commercial,
- Informer nos clients de manière personnalisée sur l'état de leurs commandes en cours,
- Référencer de nouveaux produits dans les différentes plateformes client dédiées,
- Envoyer des échantillons et médias (vidéos et photos),
- Collecter des certificats et autres documents officiels requis par les clients,
- Actualiser la base client et le CRM (Salesforce).

2. Vente et prospection :

- Participer à l'organisation des « journées portes ouvertes » avec l'équipe commerciale dédiée,
- Présenter et vendre les références, conseiller, argumenter et répondre aux objections du client à distance ou physiquement dans notre showroom,
- Suivre la performance client (PowerBI),
- Elaborer des tableaux de bord pour l'analyse du mix de l'offre et participer à la construction des offres adaptées,
- Participer à la définition du plan d'affaires de chaque client,
- Qualifier de leads de prospects clients entrants via notre site internet ou lors de salons.

Votre profil :

- **Vos expériences et compétences :**

- Vous êtes de formation type bac + 4/ bac +5 en école de commerce.
- Vous avez un anglais et espagnol professionnel.
- Vous avez une excellente communication écrite et orale.
- Vous maîtrisez le Pack Office (Excel, Word, Powerpoint, Teams, Outlook).

- **Votre personnalité :**

- Vous faites preuve d'une bonne aisance relationnelle.
- Vous avez une forte appétence commerciale.
- Vous avez un fort esprit d'analyse et de synthèse.
- Vous êtes autonome.
- Vous êtes orienté(e) solution de problèmes.
- Vous êtes organisé(e) et réactif(ve).

Pourquoi nous rejoindre ?

- Les conditions : locaux modernes et disposant du plus grand confort : salle de sport avec coach ; salle de repos ; salle de ping-pong.
- Sachez que chez JJA on a très à cœur de donner sa chance à tout le monde, c'est pourquoi nos postes sont ouverts à tous, seule prime la compétence et le savoir-être.
- Avantages : parcours d'intégration personnalisé ; parkings avec bornes électriques en libre accès ; navettes reliant notre site à la ligne B (Aéroport du Bourget).