



***Responsable du développement commercial international
PARIS, France***

PRESENTATION

YouScribe est le Netflix du livre numérique : BD, romans, ouvrages pédagogiques, rapports de stage, presse, livres audios, références pour les professionnels, guides de voyages, recettes de cuisine, partitions de musique, magazines etc. sont proposés en streaming sur tous les écrans.

Nous devenons la bibliothèque de poche de référence en Afrique francophone.

Plateforme de lecture en streaming en abonnement leader en France, YouScribe offre à tous la possibilité d'augmenter ses connaissances et sa curiosité grâce à l'accès facile à la lecture, et plus particulièrement encore sur le continent africain où la distribution des livres est limitée.

La stratégie de YouScribe en Afrique francophone passe par la création et l'animation de partenariats en mode B2B : Opérateurs Télécom, banques, assurances, santé, transport, Universités.

Description du poste : responsable du *développement commercial international*, directement rattaché au CEO.

RESUME

- **En véritable business partner**, vous pilotez le développement commercial export et le portefeuille existant
- Vous établissez et appliquez une stratégie de croissance à valeur ajoutée et participez à la stratégie globale de l'entreprise
- Vous alimentez le plan commercial sur le volet ventes et définissez les forecast et le budget annuel de vente
- Vous définissez les ressources et moyens nécessaires pour atteindre les objectifs en termes de CA
- Vous assurez la coordination avec les différents services (Marketing, Editorial, Technique) afin d'optimiser le développement des demandes clients
- Vous assurez, de manière régulière, une veille concurrentielle sur le marché et les compétiteurs
- Vous participez à des salons, événements
- Vous incarnez, transmettez le positionnement et les messages de la société

MISSIONS

1. Plan commercial export

Vous êtes responsable de la conception des plans d'actions sur le volet ventes et définissez les forecast et le budget annuel de vente.

Vous définissez les ressources et moyens nécessaires pour atteindre les objectifs en termes de CA.

Vous rédigez et soumettez de façon régulière (hebdomadaire et mensuelle) des notes de synthèses, rapports d'activités et de résultats, guidelines prévisionnelles, suivi et analyse des actions réalisées, correctifs et ajustement au besoin.

2. Pilotage des partenariats existants sur les marchés prioritaires ciblés au Sénégal et en Côte d'Ivoire

Vous aurez la charge de la définition et la mise en œuvre du plan de travail annuel (PTA) sur le segment B2B avec les équipes commerciales sur le terrain de notre partenaire principal (Opérateur Télécom) dans ces 2 pays.

Vous êtes garant des relations commerciales avec le partenaire et les clients.

Pour déclencher les ventes du produit (standalone, bundle, upsell), tendre à la diversification de l'activité, améliorer la réponse aux desiderata des clients, augmenter la satisfaction et la fidélisation.

Cela comprend :

- Rédaction des offres, des supports de présentation internes et externes
- Animation de séances de training produit pour les équipes marketing, mise en place de challenges commerciaux, accompagnement des interlocuteurs lors de RDV clients
- Gestion de la relation avec le client final (confcall, mails, administration des ventes : devis, factures, contrats, recouvrement, SAV)
- Proposer et suivre des plans de communication on et off-line
- Organiser des événements d'envergure tels que des ateliers découverte du produit
- Recruter et/ou accompagner des animateurs, ambassadeurs produits
- Cette liste est non exhaustive

Les équipes commerciales de notre partenaire distribuent majoritairement le produit YouScribe en B2B à des groupes nationaux et internationaux :

- Qui ont acheté le produit YouScribe pour faire de l'acquisition de clients auprès d'une cible jeune dans le domaine de l'éducation publique et privée (principalement enseignement supérieur, formation professionnelle)
- Et/ou pour lesquels le projet YouScribe présente un très fort intérêt RH&RSE pour leurs collaborateurs en interne

3. Déploiement d'une prospection étendue à l'ensemble des territoires africains francophones

En concertation avec le CEO et les équipes au Siège vous définissez les stratégies d'acquisition pays par pays en organisant votre vision de manière structurée :

- Qualification et enrichissement d'une base de données de prospects à fort potentiel

- Prospecter grâce à tous les outils digitaux et physiques (cold calling prise de rendez-vous, conférences téléphoniques, campagnes emailing, LinkedIn etc)
- Conduite d'entretiens : évaluation des besoins des interlocuteurs, présentation et démonstration du produit, négociations
- Closing : devis, commande, facturation, mise en place, suivi et renouvellement des contrats
- Veille et réponse à des dossiers d'appels d'offre et manifestation d'intérêt
- Surveiller la concurrence en recueillant les informations sur les marchés B2B et B2C
- Participation à des conférences, salons et représentations

PROFIL RECHERCHE

- Diplôme Ecole supérieure de commerce ou équivalent
- Expérience confirmée en qualité de Responsable Export, idéalement en Afrique
- Tempérament commercial très développé, dynamisme, ténacité, bonne gestion des relations interpersonnelles
- Habitudes de vente de projets d'envergures et de contrats complexes
- Maîtrise des principes de veille et de réponses aux AMI et AO
- Proactif, force de proposition, capacité d'ajustement permanent des nouveaux modèles, usages et pratiques digital et innovation
- Très forte autonomie et sens de l'organisation indispensable
- Organisé, rigoureux et fiable
- Maîtrise du pack Office obligatoire
- Maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral obligatoire
- Intérêt prononcé pour le secteur culturel francophone
- La passion pour la lecture est un plus
- Nombreux déplacements à prévoir sur le continent africain, forte disponibilité demandée

Merci de nous envoyer un CV et lettre de motivation + prétentions à : juanpc@youscribe.com cc yvon.lagoutte@youscribe.com