

Offre d'emploi Business Developer

CDI, Paris, Société L'Arbre à Café www.larbrecafe.com
efficace, autonome, ambitieux

Société : Aujourd'hui, L'Arbre à Café est un véritable collectif de professionnels du café à la recherche d'innovations et d'excellence.

Bien loin de coller à une idée prédéfinie de ce que doit être un café, **L'Arbre à Café révèle la singularité, la diversité du monde, des variétés, des terroirs et des hommes.** L'engagement est résolument gustatif et bio-dynamique. Chaque collaborateur hautement qualifié participe avec autonomie et responsabilité à l'excellence de l'entreprise.

L'Arbre à Café maîtrise l'ensemble de la chaîne de production, depuis les plantations dans lesquelles, il est appelé en consultant, jusqu'à la transformation en pâtisserie et en cuisine lors de collaborations nombreuses et prestigieuses avec les meilleurs chefs, artisans et marques de qualité. L'importation, le stockage, la torréfaction et la distribution sont aussi maîtrisés en interne selon les techniques et les exigences les plus pointues.

L'Arbre à Café développe son activité commerciale sélective en France et à l'International, et va tripler son Chiffre d'Affaires dans les deux années à venir.

L'Arbre à Café recrute immédiatement un(e) Business Developer

Votre mission :

- **Développer une clientèle professionnelle** sur la France et ponctuellement à l'international
- **Fidéliser et suivre la clientèle existante**
- **Organiser** les dégustations
- **Participer** à la formation des clients à travailler, à servir et à vendre le café
- **Représenter** L'Arbre à Café et participer à des événements et des salons en France et ponctuellement à l'étranger

Vos conditions Financières et matérielles :

- Une rémunération attractive liée à vos résultats : fixe 25ke+ prime dé plafonnée
- CDI
- Pass Navigo, Mutuelle performante, tickets restaurants
- Intéressement au résultat annuel
- Formation complète et accompagnement de proximité
- Réelles perspectives de carrière et de responsabilité.

Votre Profil :

Vous êtes doté d'un **esprit de conquête**, et avez **l'ambition d'être rémunéré sur vos résultats**.
Vous **avez une expérience réussie (gastronomie et/ou moyens/grands comptes dans un autre secteur) dans la vente b to b**, êtes passionné(e) par les métiers commerciaux et cherchez à faire carrière dans une entreprise à fort potentiel.

Vous êtes **autonome et organisé**, et maîtrisez les techniques et outils de vente

Permis B - anglais - outils numériques

Des **qualités de dégustations** sont des plus estimés

Envoyez CV + lettre de motivation à job@larbrecafe.com

www.larbrecafe.com

