



ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) E-COMMERCE

Chez GILAC, la culture d'entreprise est prédominante et se traduit par 4 valeurs phares : la qualité, la sécurité, la durabilité et la réactivité. Depuis plus de 75 ans, les équipes sont garantes du patrimoine de Gilac et ont à cœur de l'entretenir, de le développer et de transmettre leur savoir-faire avec un seul objectif : le service client. Le succès de l'entreprise tient pour beaucoup à ces valeurs clefs qui ont permis à GILAC d'être plébiscitée et de devenir aujourd'hui la référence des bacs alimentaires. Dans le cadre de notre développement dans l'univers du numérique, nous recherchons aujourd'hui un(e) assistant(e) commercial e-commerce.

Mission :

Participer activement au développement des ventes de la marque GILAC sur le web à travers le suivi des différents projets numériques (Site GILAC, Market Place directe & Pure Player)

Responsabilités :

- S'assurer que tous nos contenus soient disponibles & visibles sur nos différents réseaux e-commerce (Descriptifs Produits, Photos, Pictogrammes, Vidéos, Fiches Articles...),
- Suivre la présence de nos gammes sur les différents sites partenaires & optimiser notre visibilité pour accroître nos ventes (Vente croisée, Mise en avant de la marque GILAC),
- S'assurer que nos prix recommandés soient bien appliqués sur les différents sites,
- Suivre le planning promotionnel et la mise en avant de nos gammes durant les temps forts définis,
- Mettre en place et suivre des campagnes d'emails
- Enrichir, analyser et animer notre base de données clients (CRM) issue de nos différents canaux de communication (formulaire de contact web, salons professionnels, réseaux sociaux...)
- Coordonner les projets de mise en place de nouveaux clients avec les interlocuteurs en interne,
- Assurer la coordination en interne et avec les prestataires techniques pour le bon fonctionnement de notre site web GILAC,
- Remonter des nouveaux acteurs potentiels non identifiés à date à travers une veille web permanente,

Organigramme :

Rattachement hiérarchique : Directeur du Business Development

Relations avec d'autres services : Tous / Encadrement : non

Remplacement en cas de défaillance : Autres personnes de l'équipe commerciale

Indicateurs de performances :

Qualité et rapidité de traitement des actions

Développement du CA de l'équipe

Compétences nécessaires à la tenue du poste :

- Formation : Master Commerce ou spécialisation e-commerce,
- Outils : Pack office, plateformes Emailing, Gestion de masterdata, connaissance de Sales Force
- Profil : Rigoureux, Motivé, Réactif / Fort attiré pour le digital
- Expérience professionnelle : 1^{ère} expérience significative dans l'univers du e-commerce
- Langue : Anglais souhaité

Localisation :

Charbonnières-les-bains 69260 au sein d'une équipe de 9 collaborateurs.

GILAC - Siège social : 47 rue Benoit Bennier, 69260 Charbonnières-les-Bains, France

Site de production : 751 rue de la Mode CS 70065, 01580 Izernore, France

Tél : +33 (0)4 74 73 22 00 - gilac@gilac.com