

1. Nom de la fonction

Gestionnaire pour la marque CAMALYA (Digital & Commercial)

2. Contexte

La marque CAMALYA est une marque spécialisée dans la fabrication et la commercialisation d'accessoires de mode naturels et tendances. Détenue par la société ARHAS International, CAMALYA dispose d'un réel soutien humain et technique de savoir-faire en France et à l'étranger. 90% de l'activité de CAMALYA se réalise en BtoB.

Créée en 2004, la marque a connu un très fort développement de ses ventes depuis 2017.

Aujourd'hui distribuée dans plusieurs centaines de points de vente en France et autant à l'étranger, la marque développe des pièces tendances tout en étant à 100% à base de fibres naturelles et dans le respect de la personne qui fabrique et du savoir-faire.

Au total, l'équipe de la société ARHAS International est composée de 8 personnes.

En plus, 9 agents commerciaux travaillent pour la marque CAMALYA et sont basés en France et à l'étranger.

3. Objectif de la fonction

En étroite collaboration avec le Responsable Commercial de la marque CAMALYA, vous participerez aux missions suivantes :

I) GESTION DES COMMANDES ET PRODUCTION

- Passation des commandes BtoB sur le logiciel interne à l'entreprise
- Création des tableaux de production, de stock, commerciaux pour les différentes collections lancées par la marque
- Suivi des réceptions de marchandises incluant le contrôle des quantités et de la qualité et le dispatch par commande et par références
- Suivi des ventes sur le site e-commerce, préparation des commandes, la mise à jour des stocks et l'envoi
- Contact permanent avec le responsable de production et le responsable des achats pour planifier les livraisons et prioriser les commandes

II) COMMERCIAL

- Participation régulière aux salons professionnels BtoB pour la présentation des collections et la prise de commandes
- Emailing avec contenu visuel pour vente directe – proposition de réassortiment aux clients
- Contact permanent aussi bien par email que par téléphone avec les clients BtoB, les agents, les showrooms partenaires

La fonction proposée est extrêmement complète et nécessite une réelle implication en profondeur. Les apprentissages et les responsabilités seront importantes. Chaque mission aura un sens et l'objectif est de continuellement avoir un esprit commercial dans le but de développer l'activité de la marque.

4. Compétences recherchées

- Maîtrise parfaite des logiciels de bureautique classiques (Word, Excel, Powerpoint, Outlook)
- Esprit commercial développé, importante motivation à vendre et excellente capacité à communiquer
- Appétence à une gestion organisée
- Réactivité et volonté de répondre rapidement
- Capacité à être polyvalent et force de proposition dans l'objectif du développement de la marque
- La maîtrise de l'anglais, l'italien et l'espagnol peuvent être un plus.