



Responsable Commercial

Equipe : vente
Basé : en France
Date : Mai 2017

Ludonaute™ est une maison d'édition de jeux de société fondée en 2010 par deux créateurs de jeux passionnés. Nos jeux sont une invitation au voyage vers des univers mythiques, imaginaires ou exotiques. Ils proposent des thèmes et des mécanismes en parfaite adéquation de manière à faire vivre aux joueurs une parenthèse ludique passionnante et inoubliable. Une attention toute particulière portée à la qualité graphique et matérielle rend cette immersion possible et invite les joueurs au voyage et au plaisir. Fort de jolis succès, Ludonaute™ souhaite aujourd'hui accueillir un nouveau passionné et ainsi prolonger son voyage vers de nouveaux horizons, projets et partenaires.

Votre objectif

Promouvoir et développer les ventes de Ludonaute™ en assurant notamment la promotion et le positionnement de la gamme auprès des partenaires, le suivi de la production et de la distribution des boîtes, la communication auprès des professionnels comme auprès des joueurs ainsi que la mise en oeuvre du plan marketing en adéquation avec les grands événements ludiques, en France comme à l'étranger.

Vos missions

- Promotion et présentation des jeux Ludonaute™ aux boutiques et aux partenaires de distribution.
- Développement, négociation et suivi des relations avec les partenaires internationaux
- Communication externe (exemples : *communiqués de presse, interviews, fiches produit, supports de vente*)
- Organisation et logistique liés à la participation aux salons ludiques
- Marketing de réseau
- Développement de l'image de marque de l'entreprise
- Suivi de production et de distribution
- Statistiques commerciales
- Veille de marché

Vos qualités

- Expérience requise dans la vente B2B
- Anglais courant, aisance rédactionnelle à l'écrit comme à l'oral
- Véritable fibre commerciale
- Sens de l'organisation et rigueur
- Gestion des plannings et des délais
- Grande autonomie
- Connaissance du secteur
- Volonté de travailler au sein d'une équipe réduite
- Maîtrise et valorisation des réseaux sociaux
- Maîtrise des outils informatiques : production de communiqués papier et web, conférence téléphonique, planning et statistiques (idéalement, suite Google, Skype, suite Adobe, Wordpress)

Vos conditions de travail

- Statut cadre
- Salaire à négocier sur la base mensuelle de 2.500€ net
- Intéressement et avantages (ticket restaurant, mutuelle, épargne salariale)
- Possibilité de télé-travail
- Déplacements réguliers en France (Paris, Istres...)
- Quelques week-ends travaillés à l'occasion des salons ludiques

Contact : Cédric Lefebvre - email : cedric@ludonaute.fr - 06 28 82 17 64