

La société :

OKF La Mokabox est une start-up, créée en 2016 de torréfaction de café. La société est composée d'une activité pour les entreprises et d'une autre pour les particuliers. En forte croissance, OKF est partenaire de plus de 100 entreprises pour les accompagner au quotidien dans leur pause café.

Les missions :

Votre rôle est stratégique dans le développement et l'expansion d'OKF. En tant que Commercial, vous assistez le fondateur sur l'ensemble des missions de développement commercial en Ile-de-France. Les missions s'orienteront autour des axes suivants :

Animation de la prospection

- Animation de campagnes de prospection
- Identification de nouvelles opportunités commerciales, nouveaux leviers

Offres commerciales

- Rédaction de propositions commerciales
- Recherche et réponses aux appels d'offres

Suivi du portefeuille client

- Gestion du portefeuille client
- Assurer le suivi logistique

Profil recherché :

De formation Bac+5 type école de commerce ou filière universitaire équivalente, vous justifiez d'une première expérience sur une fonction similaire (stage ou premier emploi).

Vous appréciez travailler en pleine autonomie et avez une vraie appétence pour la prospection. Enfin, force de proposition et réactive, vous êtes une personne organisée, rigoureuse, et dotée d'un excellent relationnel. Si vous rêvez de prendre part à un challenge motivant, nous sommes prêts à vous accompagner aussi loin que vos ambitions vous porteront.

Rémunération et avantages divers :

- Rémunération selon profil (fixe + variable)
- Localisation : Paris (75)
- Début : Septembre 2018

Pour postuler, envoyez votre candidature à : jobs@o-kf.fr