

Alternance – Chargé(e) de Partenariats et Distributeurs

Notre entreprise en quelques mots

Artesane.com est une **start-up en très forte croissance** (incubée HEC en 2015) qui révolutionne la formation en ligne dans le domaine des arts créatifs et des savoir-faire. Nous sommes la **première école d'arts et de loisirs créatifs en ligne** : nous produisons, éditeurs et distribuons des **masterclasses artistiques en vidéo**, animées par nos artisans professeurs et tournées par des professionnels. Notre gamme de cours en ligne variée offre aux débutants comme aux créateurs plus avancés la possibilité d'**apprendre ou de se perfectionner à leur rythme dans de nombreuses disciplines : couture, broderie, tricot, dessin, peinture, photographie...**

Nous proposons une offre de produits variée (cours vidéo exclusivement en ligne, produits physiques alliant cours vidéo et fournitures, magazine, formation professionnelle...) et des canaux d'acquisition clients variés. L'adoption grandissante des particuliers à la vidéo, du fait de la crise sanitaire, rend le marché complexe, de plus en plus concurrentiel et de ce fait, passionnant !

Les partenariats chez Artesane sont un atout clé, ils permettent d'augmenter sans cesse la qualité de nos produits, de renforcer les liens avec notre communauté, et de faire rayonner l'entreprise au-delà de nos élèves connus.

Les missions

La personne travaillera au sein de l'équipe Marketing / Communication d'Artesane, en lien direct avec la Manager du pôle.

Les missions seront les suivantes :

1/ Gestion des partenariats de l'entreprise

- Définition de la stratégie de partenariats pour l'année 2021/2022, selon les priorités de l'entreprise et les tendances du marché, en France comme à l'international.
- Prospection et réponse aux demandes de partenariats, auprès de marques d'arts créatifs, mais également d'acteurs institutionnels ou privés (Comités d'entreprises, Associations, Écoles, Entreprises...).

2/ Gestion des distributeurs

- Commercial : Développement du réseau de distributeurs des produits Artesane (merceries, librairies, bibliothèques, magasins d'arts créatifs...).
- Présentation de l'entreprise, de ses produits et élaboration d'un partenariat.
- Animation du réseau de distributeurs existants : envoi de newsletters dédiées, suivi des commandes distributeurs, suivi de leur satisfaction et de la satisfaction de leurs clients.

3/ Elaboration d'une offre Artesane B2B

- Participation à l'élaboration d'une stratégie de développement de l'offre Artesane auprès des acteurs B2B.
- Participation à la mise en place de cette stratégie.

Nos attentes

- Vous êtes **rigoureux.se** et **organisé.e**
- Vous avez un **sens commercial aigü** : la vente ne vous fait pas peur !
- Vous avez un **excellent relationnel** et aimez nouer des liens suivis.
- Vous aimez **cocher des cases** et **atteindre vos objectifs** : Nous recherchons une fusée qui pourra trouver sa place dans une entreprise en forte croissance !
- Vous êtes **positif.ve** et **commerciale** : vous n'avez pas peur du téléphone !
- **Vous avez une bonne capacité d'apprentissage et d'autonomie.**
Ne pas hésiter à poser des questions, pour progresser et avancer rapidement dans vos missions !

Informations pratiques

- Lieu de travail : 23 Avenue Jean Moulin, 75014 Paris.
- Pour candidater, merci d'envoyer votre CV et votre lettre de motivation à : maeva@artesane.com