



Dynamiseur commercial

DESCRIPTION DU POSTE

Véritable dynamiseur dans l'âme, vous incarnez la lovebrand BAAK et êtes capable de faire rêver vos prospects sur un marché de loisirs, de liberté et d'émotion esthétique.

- Vendre...
- Assurer l'acquisition de clients BtoC et améliorer leur fidélisation
- Déployer des actions d'upsell et de cross-sell en ligne avec l'état d'esprit BAAK
- Assurer la relation client, la satisfaction client (mesurée) et structurer l'eXpérience Client par l'analyse des parcours et la mise en œuvre d'actions alignées avec l'état d'esprit BAAK (ex : moments clés, communication durant la production, happy calls à fréquence organisée, etc)
- Développer le réseau de distribution BtoB en France et à l'international
- Enrichir et optimiser le CRM
- Commercialiser les nouvelles offres du groupe
- Assurer l'animation commerciale et notamment des stands lors d'événements internes (soirées BAAK, portes ouvertes...) et externes (festivals, salons etc) co-organisés avec le pôle marketing/communication. Initier des actions de promotion en partenariat avec le pôle communication.
- Animer et organiser le showroom de Lyon

Vos compétences, votre capacité à travailler en transversal et votre savoir-être doivent vous permettre de fédérer les équipes BAAK France autour de l'importance de la satisfaction client pour la réussite de l'entreprise.

PROFIL RECHERCHÉ

- Excellente aisance relationnelle, à l'oral, comme à l'écrit, en français et en anglais, impérativement. Vous ne faites pas de faute d'orthographe.
- Vous avez impérativement une connaissance du secteur et vous connaissez, comprenez et appréciez l'offre BAAK et son positionnement unique.
- Bac +2 minimum, DUT techniques de commercialisation, BTS type NRC ou MUC ou encore master dans les secteurs du marketing ou du commerce.
- Une 1ère expérience réussie dans un poste similaire.
- Persévérance, force de persuasion, sens de l'écoute active, culture générale, adaptabilité forte sont les qualités nécessaires pour interagir efficacement avec une clientèle d'esthètes
- Capacité à interagir avec l'ensemble des acteurs de l'entreprise afin de faire entendre la voix du client
- Compétences d'analyse et de CRM
- Rémunération avec commissionnement déplafonné selon expérience et qualification

Le poste est basé à Lyon dans nos ateliers. Jours travaillés : du mardi au samedi

recrutement@baakgroup.com

LE GROUPE BAAK

BAAK est un atelier de création français basé à Lyon et Los Angeles, fondé par Rémi REGUIN en 2012. Spécialisé dans la personnalisation de motocyclettes, d'automobiles et d'accessoires, BAAK est animé par le savoir-faire de 25 artisans passionnés par leur métiers. Notre travail s'inscrit dans la tendance du backdating : offrir un look classique et intemporel à des véhicules modernes. Spécialiste des Triumph, Moto Guzzi, Royal Enfield, BMW NineT et automobiles classiques type Defender ou Mini, nous réalisons des machines à la carte, pour permettre à chacun de profiter du plaisir de rouler avec un véhicule authentique d'exception. BAAK est aujourd'hui plus qu'une marque, c'est un état d'esprit où se combinent des valeurs d'harmonie, d'équilibre, de liberté, de sincérité et d'élégance. Lesancements récents de BAAK sur-mesure, BAAK collection et BAAK Aventures témoignent de cet état d'esprit singulier.

La raison d'être de BAAK c'est de créer des expériences et des objets beaux, intemporels, utiles et fonctionnels qui permettent à nos clients d'activer des facettes inexplorées de leur identité.

BAAK est en **forte croissance** (CAGR de 49% sur 6 ans et plus de 30% en 2021) et réalise **75% de son chiffre d'affaire via son e-shop** dont près de **70% à l'international**. BAAK a atteint une étape clé dans la maturité de son expérience client et c'est dans ce cadre que nous recherchons notre Responsable Relation client. Avec notre croissance à 2 chiffres tous les ans, le service client va continuer de grandir à un rythme soutenu mais pour cela, il doit se structurer avec un profil évolutif à sa tête. C'est l'opportunité de construire les fondations d'une **eXpérience Client** riche, internationale, omnicanale, multi-secteurs, multi-segments dans un univers où l'émotion est la pierre angulaire de l'expérience client.