



Consultant en stratégie de croissance B2B

Prérequis

- Esprit entrepreneurial,
- Excellente communication verbale et écrite,
- Esprit analytique,
- Créatif et proactif

Durée moyenne à ce poste

1 à 2 ans

Poste suivant

Selon aspirations.
Exemples : Consultant senior, Business manager, Operation manager



Rôle

Analyser, concevoir et mettre en place des stratégies de croissance commerciale et marketing pour différents clients sur des business B2B. Être acteur de la croissance de MYM en mobilisant tes forces en interne pour faire grandir l'entreprise.

Missions

Aider nos clients sur des cas concrets au quotidien (40%)

- ▶ Recherches comparatives sur les marchés de nos clients et projection
- ▶ Calcul et analyse des indicateurs commerciaux clés
- ▶ Formulation d'étonnements sur la situation
- ▶ Proposition d'actions correctives

Orchestrer les opérations (15%)

- ▶ Planifier les missions
- ▶ Mobiliser les ressources en interne pour assurer le succès des missions
- ▶ Assurer la qualité de la mission et le respect de délais
- ▶ Assurer la satisfaction des clients tout au long de la mission

Se former et émettre des points de vue sur des méthodes commerciales avancées (15%)

- ▶ Veille sur les méthodes / processus / benchmark / bonnes pratiques
- ▶ Rencontres / déjeuner avec des références du milieu pour échanger
- ▶ Formation en interne
- ▶ Rédaction de note de restitution pour former l'entreprise en interne et aider les clients

Mener des projets stratégiques en interne (30%)

- ▶ Participer au recrutement, former les nouveaux arrivants
- ▶ Concevoir en équipe la stratégie commerciale de MYM,
- ▶ Sélectionner les prestataires majeurs de MYM,
- ▶ Développer des partenariats stratégiques