

OFFRE D'EMPLOI – COMMERCIAL.E TRAITEUR EVENEMENTIEL

A PROPOS DE LA TABLE DE CANA MARSEILLE

Avec plus de 30 ans d'expérience, La Table de Cana Marseille est la plus grande entreprise d'insertion du secteur de la restauration en Région Sud, avec une triple activité :

- Traiteur : chaque année, l'entreprise réalise 1000 prestations culinaires événementielles - cocktail, buffets, repas - pour des événements de 30 à 1000 personnes.
- Restauration collective : l'entreprise prépare et livre quotidiennement des repas frais et de qualité à des clients pour qui l'alimentation des salariés est une priorité. En 2023 ce sont 250 000 repas qui ont été cuisinés et livrés.
- Pourvoyeur de talents : La Table de Cana est un tremplin vers l'emploi et propose des profils adaptés aux besoins RH du secteur de la restauration, en accompagnant chaque année une cinquantaine de personnes.

Le poste à pourvoir est sur l'activité traiteur.

En plus de son ADN social, l'entreprise promeut une cuisine durable et a développé une politique environnementale exigeante sur l'ensemble du cycle de vie de ses prestations.

L'entreprise est membre du réseau national La Table de Cana, composé de 10 traiteurs en insertion en France, et est une filiale de l'association FESTIN à Marseille.

Pour en savoir + : www.latabledecana-marseille.com

MISSION PRINCIPALE

La mission principale du/ de la commercial.e traiteur est d'assurer la commercialisation et le développement des prestations traiteur, en assurant le suivi et la qualité et dans le respect des objectifs de l'entreprise.

MISSIONS :

Les principales missions s'articulent autour de 3 axes :

TRAITEMENT DES DEMANDES DES CLIENTS

- Réalisation des devis clients sur le logiciel traiteur selon les demandes reçues en respect des contraintes de production et logistiques.
- Transformation des devis en commandes après confirmation écrite du client :
 - Gestion et contrôle des bons de commande (vérification de la conformité)



MARSEILLE

LA TABLE DE CANA

Le premier traiteur gourmand
et engagé

- Revue de contrats avec la logistique et la production sur les particularités des dossiers de la semaine suivante.
- Prise de connaissance des modes de fonctionnement des marchés et des clients récurrents pour en effectuer le suivi.

ORGANISATION DES RECEPTIONS DE A A Z

- Ecoute et prise en compte du besoin du client et proposition adéquate
- Rdv préparatoire, repas-test, visite de site si nécessaire
- Réalisation du devis avec coordination des services associés (cuisine, logistique, service, prestataire technique, etc.)
- Présence sur la prestation pour assurer le lien avec le client.
- Facturation

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Mise en place de partenariats avec des lieux de réceptions et organisateurs d'évènements.
- Développement commercial d'une cible professionnelle et d'évènements d'envergure.

Le poste est sous la responsabilité de la responsable commerciale, et en étroite collaboration avec les services logistiques, production, communication.

PROFIL REQUIS

Permis B exigé

Diplôme de l'enseignement supérieur

Fibre commerciale incontestable, goût du challenge.

Expérience de 5 ans exigée dans une fonction commerciale et, idéalement, un secteur d'activité similaire : organisation de réception, restauration, hôtellerie, tout autre secteur où le service client est très développé.

Sens du contact développé, dynamisme et bonne humeur

Capacité à travailler en équipe

Organisé.e, méthodique et polyvalent.e

Bonne orthographe

Sensibilité au projet social et environnemental de La Table de Cana

CONTRAT / RÉMUNÉRATION / AVANTAGES

CDI 35H

Rémunération brute mensuelle de 2100€ + variable

Mutuelle d'entreprise

Prime de transport

Repas sur place

Envoyer lettre de motivation et CV par mail avant le 29 février à la responsable commerciale événementiel elodie.negron@latabledecana-marseille.com

Démarrage souhaité : mars 2024