



**RECRUTE UN**

**COMMERCIAL**

# ORAWA

Orawa est une société de production de film documentaire et de publicité.

Nous travaillons avec des chaînes TV, le cinéma, des institutions, associations ou des entreprises.

Basé à Montmeyran (Drôme), nous développons notre créativité dans 600 M2 de studios au service de causes nobles.

Notre cœur de métier se concentre sur les sujets qui possèdent une forte capacité de transformation des spectateurs: sur les sujets de société, d'humanité, de spiritualité chrétienne et toutes les valeurs au services du bien commun.

Que les thèmes soient tabous ou extrêmes, notre éternel souci reste de trouver le bon ton, un "story telling" percutant.

L'humain et la relation priment pour nous, autant dans notre équipe qu'avec nos clients et nos prestataires.

Depuis 2011, Orawa voit des évolutions considérables, l'équipe grandit et les projets portés prennent de l'envergure (2 sorties au cinéma dont le prix du meilleur film sur allociné...etc.

Nous sommes en constante évolution et nous aimons ça !



# COMMERCIAL



**LE COMMERCIAL est un acteur important du développement de l'entreprise et de son réseau.**

Il travaille de façon autonome sous la direction du directeur.

**Il représente l'image de marque et les valeurs d'ORAWA pour nos prospects et clients.**

Son travail consiste d'abord au démarchage de nouveaux clients, à la relance des contacts, à la gestion du portefeuille client existant et des négociations en cours.

Au travers d'une veille analytique sur les outils de communication interne/externe des entreprises prospectée et des relations nouées avec elles, le COMMERCIAL doit comprendre et argumenter leurs besoins en vidéo.

De part la nature sur-mesure de nos produits, il doit connaître les coûts de production des diverses offres qu'ORAWA peut proposer pour pouvoir deviser au prix le plus juste.

Le COMMERCIAL doit pouvoir adapter son langage et son argumentaire aux différentes clientèles qu'ORAWA touche, allant des entreprises locales, à des diocèses, en passant par les associations caritatives et les industries.

**Il est responsable de la gestion et du pilotage du plan d'affaires pour accélérer la croissance des ventes.**



### Le **COMMERCIAL** sera en charge, notamment de :

- Prospecter localement de nouveaux clients
- Analyser les pratiques de communication interne/externe des entreprises prospectées pour mieux adapter l'offre
- Identifier chez le client les décideurs et prescripteurs dans l'achat pour les faire converger vers l'offre proposée.
- Argumenter la solution élaborée en pouvant s'appuyer sur l'avantage concurrentiel de nos productions et l'excellence de notre sur-mesure.
- Gérer les RDV clients, la négociation et la signature des contrats
- Détecter le besoin du client et être force de proposition
- Etablir des devis au prix le plus juste, en fonction des divers coûts de production (tous nos produits sont sur-mesure)
- Représenter l'image de marque et les valeurs d'Orawa auprès de nos clients et prospects
- Prendre en charge un portefeuille client existant, le fidéliser et le développer
- Assurer un reporting régulier
- Faire preuve de persévérance et de professionnalisme pour atteindre les objectifs fixés

# PROFIL

- Bonne connaissance du fonctionnement des entreprises et des oeuvres /organisations de confession chrétienne
- Aime relever des défis
- Persévérant
- Autonomie d'action
- Capacité de s'immerger dans le contexte client pour comprendre et décliner le besoin en produit vidéo
- Capacité de comprendre les coûts de productions pour deviser au prix le plus juste
- Organisé et rigoureux dans l'utilisation d'un CRM
- Bon vendeur et négociateur
- Dynamique et enthousiaste
- Valeurs de loyauté, réactivité, disponibilité
- Bon relationnel, sait s'adapter à des profils de clientèle différents (institution, église, entreprise, politique..etc)

# LES MOYENS

A professional studio set with various lighting equipment, including a large octagonal softbox in the center, several smaller softboxes, and a boom system with lights hanging from the ceiling. The set is enclosed by white walls and a white backdrop. The floor is dark with red and white striped safety markings. A camera on a tripod is visible in the foreground, and a black bag and some equipment are on the floor.

- > Salaire suivant l'expérience et la capacité de vente
- > Bureau + CRM et catalogue de films à vendre
- > Un véhicule d'entreprise pour les déplacements Pro