



**DifforVert**  
CREATION • PRODUCTION • SOLUTIONS

## Offre d'Emploi

# COMMERCIAL FLEURS H/F

### CONTRAT



**LIEU DE TRAVAIL**  
(92/93)



#### CONTRAT - REMUNERATION

- CDI Temps plein – 39h00
- Du lundi au vendredi
- Fixe + Primes
- Voiture de société
- Frais de repas

### INFOS PRATIQUES



**TELEPHONE**  
03 44 83 02 76



**EMAIL**  
drh@difforvert.com



**WEB**  
[www.difforvert.com](http://www.difforvert.com)  
<https://www.instagram.com/difforvert/>  
Facebook Difforvert SA

### L'ADN DIFFORVERT

*Difforvert accompagne depuis 1970 l'essor de la grande distribution et fournit aux grandes et moyennes surfaces (GMS) des **gammes complètes de fleurs & plantes de qualité et de finition Fleuristerie** à prix compétitifs.*

***Référent historique en pleine expansion**, l'entreprise apporte à ses clients les services nécessaires à la bonne commercialisation des végétaux et maîtrise l'ensemble de la chaîne: Marketing, Design, Achat, Production, Vente, Supply Chain ... Nous mobilisons au cœur d'une **structure familiale et d'un cadre de travail agréable** les **compétences de plus de 100 salariés**.*

*Nous recherchons des **collaborateurs engagés** ayant à cœur de participer à une aventure ambitieuse dans un esprit de **cohésion, de convivialité, de performance et de confiance**.*

### VOTRE ROLE

Rattaché à la Direction Commerciale, vous représentez les valeurs de l'entreprise et de son savoir-faire. Votre objectif constant est d'apporter à la clientèle des conseils et solutions personnalisés pour une gestion optimale de leur rayons fleurs & plantes, aussi bien en terme d'image, que de performance (Chiffre d'affaire, marge).

Vous relayez les attentes et le potentiel des clients auprès de conseillers clientèles qui effectuent les ventes quotidiennes.

Vous faites connaître l'entreprise, ses produits et services auprès de magasins prospects et négociez les volumes d'affaire annuel.

### VOS PRINCIPALES MISSIONS

- Garantir la satisfaction des clients en leur apportant des solutions produits & services optimales à la performance des rayons
- Négocier et suivre les engagements réciproques
- Fidéliser et développer les clients de votre portefeuille, prospecter de nouveaux clients
- Ponctuellement merchandiser le rayon et théâtraliser les opérations saisonnières sur podium
- Travailler en étroite collaboration avec l'ensemble des équipes commerciales et support (Logistique, administratif) dans un souci constant d'amélioration de la prestation

### VOS ATOUS

Vous avez une formation bac +2/+5 (DUT, licence ou Ecole de commerce) ou une expérience significative dans le commerce des fleurs et plantes en GMS.

Vous souhaitez acquérir une expertise produits complète et devenir référent dans votre domaine. Vous aimez les relations humaines, les challenges et avez le sens du résultat.

Vous êtes fiable, autonome, organisé, vous savez écouter et aller à l'essentiel.

