



## Business Developer (Responsable du développement d'activité)

Depuis 2006, le Moulin propose à Lyon des repas faits-maison, équilibrés et gourmands. Les déjeuners sont servis dans les 2 boutiques lyonnaises, ou livrés au pied des bureaux en transport doux, grâce aux Charrettes (triporteurs à assistance électrique). Le Moulin propose également des prestations traiteur en entreprise : petits-déjeuners, plateaux-repas et cocktails. Au-delà d'une entreprise de restauration, le Moulin est une aventure entrepreneuriale avec des valeurs fortes. Le projet du Moulin dépasse le bien-manger et l'écologie. L'ambition est de construire un modèle d'entreprise qui place l'humain au cœur. *Découvrez notre entreprise et nos valeurs : [www.lemoulin.fr](http://www.lemoulin.fr)*

**En chiffres :** 65 collaborateurs, 2 établissements et 13 tournées de livraison, plus de 8 000 repas servis chaque semaine.

Le Moulin connaît une forte croissance depuis plusieurs années (croissance à deux chiffres du CA chaque année). Dans le cadre de ce développement rapide, nous créons un poste de business developer afin de structurer, renforcer et déployer des outils de développement commerciaux à l'échelle de la structure.

### MISSIONS :

Objectif : Identifier et mettre en place des leviers de croissance sur l'ensemble de nos activités BtoC et BtoB. Affiner et assurer le suivi des objectifs sur les différentes activités. Structurer des outils de développement commerciaux. Transmettre ses outils aux équipes. Le business developer travaille en lien étroit avec les équipes opérationnelles et les équipes marketing. Ce poste nécessite une bonne connaissance de notre identité et de nos produits, la formation comprend donc une phase d'immersion aux côtés des équipes et auprès de nos clients.

#### - Structurer les outils de développement commercial, assurer la formation et le suivi

- > Créer des outils de développement commercial pour chaque équipe selon les spécificités des activités
- > Former et accompagner les équipiers dans leurs actions commerciales (activité régulière et opérations ponctuelles)
- > Assurer la qualité, la pérennité des outils et des pratiques à l'échelle de la structure

#### - Mettre en œuvre la stratégie de développement en point de dépôt entreprise

- > Construire le discours commercial et affiner la stratégie de déploiement
- > Analyser les données actuelles, cibler les entreprises, déployer la stratégie
- > Piloter le suivi, assurer le reporting, ajuster la stratégie selon les retours d'expérience

#### - Entretenir, accroître la base clientèle et définir les leviers de fidélisation

- > Trouver les leviers de croissance de demain aux côtés des équipes marketing et opérationnelles

### COMPÉTENCES / QUALITÉS REQUISES :

- Autonomie : culture entrepreneuriale et bonne communication
- Capacité à fédérer, aisance relationnelle
- Ambition, audace
- Adaptabilité, appétence terrain (action commerciale)
- Bonne maîtrise des bases de données – capacité à structurer des outils de suivi

Statut cadre – forfait jour

Pour plus d'informations ou pour envoyer votre candidature : [rh@lemoulin.fr](mailto:rh@lemoulin.fr)