

## **COMMERCIAL EN CHARGE DES VENTES ET DE L'ANIMATION D'UNE REGION (H/F)**

### **A propos de UNOWHY :**

**UNOWHY** a vu le jour autour d'un projet pionnier, la création de la 1ère tablette tactile culinaire et sa sortie en 2009 six mois avant l'iPad : la tablette **QOOQ**. Fort de ce premier succès, le métier de l'entreprise s'est ouvert à d'autres secteurs.

Désormais, **UNOWHY** propose des équipements, des produits, des contenus et des services numériques. En 2012, **UNOWHY** a lancé **SQOOL**, un écosystème e-éducatif créé autour d'une tablette conçue pour l'école. En 2017, **SQOOL** est présent dans deux régions, équipe déjà plus de 20 départements, ainsi qu'une cinquantaine de villes : une référence nationale majeure en termes d'école numérique.

Avec **QOOQ** et **SQOOL**, **UNOWHY** met à la portée de tous le meilleur de la technologie pour profiter aujourd'hui de demain.

### **Poste et missions :**

**Dans le cadre de sa croissance, UNOWHY souhaite renforcer son équipe commerciale afin d'animer et de développer les réseaux de distribution grand public de son produit phare, QOOQ, la plus gourmande des tablettes tactiles.**

**Dans un contexte de création de poste, nous sommes à la recherche de commerciaux en charge des ventes et de l'animation en région (un commercial par région).**

Rattaché(e) à la Direction commerciale, le commercial en charge des ventes et de l'animation est responsable de la gestion opérationnelle des réseaux de distribution pour les produits de la marque QOOQ sur sa région. Son rôle principal est de mettre en place toutes les actions qui visent à optimiser les ventes chez les distributeurs.

Après un parcours d'intégration complet (formation produit, connaissances métier, portefeuille clients et prospects), les responsabilités et missions sont les suivantes :

- Visites des points de vente : organisation des visites terrain afin d'assurer une présence auprès des professionnels de s'assurer que tous les dispositifs de vente sont correctement déployés (PLV/ILV, produits de démonstration, mobilier, etc.), et que l'argumentaire de

vente est maîtrisé.

- Information et animation du réseau : en parallèle des visites terrain, assurer une communication permanente avec les réseaux (gérer les appels entrants, les emailings etc.).
- Formation des vendeurs en magasin, organisation de formations événementielles auprès de groupes de vendeurs, durant les salons enseignes ou en régions.
- Mise en place et suivi des animations et challenges en point de vente durant les temps forts (fêtes de fin d'année ou opérations événementielles saisonnières).
- Reporting via l'outil CRM, veille commerciale, étude concurrence et remontées terrain.
- Prospections de nouveaux distributeurs / revendeurs
- Participation aux salons grand public.

### **Profil recherché :**

De formation commerciale (de type bac +2), avec 1 à 3 ans d'expérience, le/la candidat(e) sera issu(e) du terrain avec une maîtrise parfaite des aspects opérationnels liés à la distribution.

Ce poste nécessite de nombreux déplacements sur la région attribuée.

Nous attachons énormément d'importance aux qualités suivantes :

- Excellent relationnel
- Sens du résultat
- Autonomie
- Rigueur
- Ténacité
- Pédagogie
- Implication
- Flexibilité
- Intégrité
- Force de proposition/créativité

Une première expérience de vente en magasin serait un vrai plus.

Permis B exigé.

### **Contrat :**

CDI temps plein

Du mardi au samedi



**Rémunération :**

Package fixe + variable selon profil du candidat.

**Avantages :** Véhicule de société + carte carburant, après validation de la période d'essai.

**Pour postuler à cette offre, envoyez CV et lettre de motivation à :**  
[rh@unowhy.com](mailto:rh@unowhy.com)

# Les Echos.fr

## UNOWHY a conçu son siège social pour le bien-être des équipes

Julie Le Bolzer, le 11 mai 2017

**Pour ses dix ans d'existence, la PME UNOWHY s'offre des locaux aménagés pour favoriser la qualité de vie au travail**

Malo, six ans, a déjà des idées bien arrêtées sur l'alimentation : « C'est meilleur quand il y a du Nutella. » En ce mercredi suivant les fêtes de Pâques, les enfants des collaborateurs d' UNOWHY ont été conviés dans les nouveaux locaux pour un atelier culinaire sur le thème du chocolat. Fondée il y a dix ans, UNOWHY est une PME française qui fabrique, en France, des tablettes tactiles dédiées à la cuisine (QOOQ) et à l'éducation (SQOOL). Depuis trois mois, l'équipe a investi son nouveau siège social, flambant neuf, occupant un immeuble entier sis 145, avenue Charles-de-Gaulle, à Neuilly-sur-Seine. « Notre objectif a été de concevoir un environnement fonctionnel et convivial où tout le monde se sente bien », explique Jean-Yves Hepp, le président fondateur.

### **Salle de sport et terrasse**

L'ensemble du premier étage est consacré à l'espace détente, avec des coins salon et repas, ainsi qu'une vaste cuisine ouverte. Louis-Gabriel, dit « LG », un développeur, est justement en train de s'y préparer un jus de fruits frais. « Je suis allé faire des courses à l'heure du déjeuner. Et là, j'avais envie de faire le plein d'énergie », dit-il. Ici, le bien-être est une affaire qui est prise au sérieux. « C'est la politique maison que d'inciter les salariés à prendre soin d'eux. Et tous les aménagements [cuisine, salle de sport, douche, terrasse, espace « after work », NDLR] vont en ce sens », indique Anne, la nutritionniste en charge des contenus culinaires disponibles sur les tablettes QOOQ. Cette experte du bien-manger s'amuse d'être souvent sollicitée par les salariés : « Ils scrutent mon assiette et me demandent si les plats qu'ils ont rapportés de la maison sont équilibrés. »

### **Attractivité accrue**

« Construire une organisation humaine et y insuffler ses propres valeurs peut s'avérer compliqué. Mais, au final, cela donne du sens et contribue à la performance », estime Jean-Yves Hepp. Ses valeurs à lui - convivialité, passion, bon sens et honnêteté - font office de socles pour la stratégie comme pour le management. « J'ai une vision horizontale de l'encadrement d'équipe, pas par philanthropie mais parce que cela sert aussi le business. Ma conviction est qu'il faut des salariés satisfaits, donc motivés et engagés, pour mieux s'occuper du client », admet-il. L'autre enjeu de la qualité de vie au travail est son impact sur la marque employeur. Alors qu'elle s'apprête à recruter une trentaine de collaborateurs cette année, l'entreprise doit plus que jamais se rendre attractive. « Il s'agit également de fidéliser les 60 membres de l'équipe déjà en place, dont la moyenne d'âge est de 28 ans », pointe Jean-Yves Hepp. Le choix d'investir un immeuble entier n'est pas anodin. « Le message, c'est "nous sommes ici chez nous, c'est là que nous portons, tous ensemble, le projet de l'entreprise". C'est une façon supplémentaire de fédérer l'équipe », poursuit le dirigeant. Belle pépite du made in France, UNOWHY a lancé sa tablette tactile six mois avant la sortie du premier iPad d'Apple. Son « coach culinaire » numérique, QOOQ, a même été encensé par la star des médias américaine Oprah Winfrey. « Nous vivons une très belle aventure entrepreneuriale », convient Max qui, débauché d'un très grand groupe, a été le premier salarié de l'entreprise, il y a dix ans. A lui tout seul, il illustre que la

« Il n'y a pas que les Google et consort qui savent bâtir des environnements de travail agréables et originaux. En France aussi, nous avons de la ressource », conclut Jean-Yves Hepp, toujours prompt à militer en faveur de la souveraineté du numérique hexagonal.

**En savoir plus sur <https://www.lesechos.fr/thema/0212021564403-unowhy-a-concu-son-siege-social-pour-le-bien-etre-des-equipes-2085900.php> - wwrRw63gp5MQH2K1.99**