



Fondé en 1874, **Louis Poulsen** est un fabricant danois d'éclairage né de la tradition scandinave en matière de design, selon laquelle la forme découle de la fonction. La fonction et le design de nos produits sont étudiés pour refléter et accompagner le rythme naturel de la lumière. Chaque détail du design joue un rôle. Chaque design commence et se termine avec la lumière.

En 1924, Poul Henningsen met au point sa fameuse lampe Paris pour **Louis Poulsen**, et on peut faire remonter l'origine de notre principe « Design to shape light » à son opinion sur les dualités du design et de la lumière. En étroite collaboration avec des designers, architectes, architectes d'intérieur, designers d'éclairage et d'autres talents, **Louis Poulsen** s'est imposé comme l'un des principaux fournisseurs mondiaux d'éclairage architectural et décoratif. Nos produits couvrent les marchés de l'éclairage pour professionnels et particuliers aussi bien pour applications en intérieur qu'en extérieur.

Avec de solides ambitions de renforcer l'activité d'éclairage professionnel en France et d'assurer la notoriété et la croissance de la marque, **Louis Poulsen** crée ce nouveau poste (CDI) à Paris:

### **Responsable des Ventes B2B France Paris (Home-based)**

#### **Mission:**

Rattaché au responsable pays et en collaboration avec le responsable des ventes B2C France, vous serez responsable du développement, de l'animation et de la croissance durable du marché B2B. En collaboration avec la communauté des architectes, designers d'intérieur, concepteurs d'éclairage, ingénieurs d'éclairage et des architectes paysagistes, vous allez construire la notoriété de la marque, développer l'activité commerciale et sécuriser vos objectifs financiers en France.

#### **Responsabilités principales:**

- Développer le marché B2B en France, augmenter les ventes et la notoriété de la marque
- Proposer de nouvelles opportunités de croissance en lien avec la stratégie et la segmentation B2B
- Promouvoir **Louis Poulsen**, comme fournisseur d'éclairage sérieux (produits, marque, réputation)
- Réaliser des études du marché et connaître la concurrence
- Initier et suivre les activités de vente
- Coordonner avec les départements concernés à Copenhague: Marketing, Ventes, Finance, etc.
- Rapporter le pipeline et maintenir le CRM à jour (Salesforce)
- Participer aux salons internationaux pertinents
- Organiser et participer aux événements clients localement, au niveau national et à Copenhague.

#### **Profil :**

- Diplôme business ou équivalent (Bac+4/5) avec une solide expérience commerciale B2B dans le secteur **d'éclairage architectural**, ou alternativement de **l'industrie du design haut de gamme**.
- Forte préférence pour une personne ayant un **réseau construit avec la communauté des prescripteurs** (architectes, architectes d'intérieur, concepteurs en éclairage...)
- Expérience dans le développement de **projets d'éclairage extérieur** constitue un réel avantage.
- Capacité à travailler et réussir dans un contexte de management à distance
- Excellentes aptitudes en communication, solides relations interpersonnelles, orienté client avec la capacité à nourrir de relations solides et fidèles avec la clientèle
- Dynamique, ambitieux, autonome, entrepreneuriale et capable de se motiver tous les jours.
- Ouverture à la mobilité (déplacements en France et au Danemark)
- A l'aise avec les outils IT et les systèmes CRM comme Sales Force.
- Excellente maîtrise de l'Anglais (à l'oral et à l'écrit)
- Permis de conduire valide

Si vous êtes intéressé(e) par ce poste et par des perspectives d'évolution, **merci d'adresser votre CV et lettre de motivation dès que possible par email à : Anne Marie Ronayne - [amronayne@terraconnecta.com](mailto:amronayne@terraconnecta.com)**