



Poste : Key account manager H/F

Pays : France

Ville : Paris

Type de contrat : CDI

Reporting : Wholesale

Début de contrat : ASAP

JOTT vous connaissez ?

Jott, c'est d'abord un état d'esprit : audacieux, libre et engagé.

Créée en 2010 à Marseille, JOTT est une marque d'outerwear universelle, durable et urbaine qui colore le quotidien de chacun avec légèreté.

Spécialisée dans les doudounes légères et colorées en duvet responsable, la marque apporte style et confort en toute saison.

Une large palette de couleurs, un ingénieux pochon de rangement, des coupes soignées, les produits JOTT voyagent partout, s'adaptent à toutes les modes et à toutes les générations.

La marque JOTT, c'est près de 200 magasins en France et un développement international qui s'accélère : de Londres à Madrid, la marque est déjà présente sur les capitales européennes et séduit une communauté de JOTTERS grandissante.

JOTT c'est aussi plus d'1 million de doudounes vendues par an !

Notre engagement

Forte de ses succès JOTT recherche ses talents JOTTERS de demain afin de renforcer ses équipes
L'idée de rejoindre une marque dynamique en pleine croissance dans un univers fun avec de fortes valeurs humaines vous challenge ?

Votre rôle

Rattaché(e) au directeur commercial France, vous assurez le développement du business JOTT France en développant le réseau de KA France. Vous assurez également le développement du business retail auprès des MasterFranchisés de votre zone, en assurant une présence terrain hebdomadaire au sein de ces magasins.

Vos objectifs

- Vous êtes le représentant de nos distributeurs textiles en les aidant dans le déploiement de leur business.
 - Vous travaillez en amont des plans sell out pour soutenir les ventes retail.
- Vous pilotez le business avec nos partenaires distributeurs pour accroître la part de marché et la notoriété de marque
 - Vous soutenez la négociation et l'application des conditions commerciales de JOTT dans l'univers du prêt à porter
- Dans un souci de progrès sur les indicateurs clés de performance, vous rendez compte de l'activité de nos partenaires retail ainsi que de la concurrence



- Vous animez et pilotez le GTM de votre réseau (visites boutiques 1 à 2 fois par saison). Dans cette optique vous assurez le plan de développement du réseau retail / nouvelles ouvertures, assurez les prises de commandes et les négociations de contrat.
- Vous assurez la mise aux normes des magasins dans le respect des guidelines merchandising JOTT pour les franchisés.

Votre état d'esprit, vos connaissances

- Expérience en pilotage et développement de réseau de franchises textile d'au moins 10 ans ;
 - Avoir un réseau d'influence au sein des principaux KA France
- Solide connaissance du secteur d'activité retail et notamment textile au niveau local mais aussi international.
 - Diplômé/e universitaire en commerce, et ventes ou expérience professionnelle équivalente.
 - Motivé/e par le résultat, les responsabilités et les challenges
- Vous avez des compétences informatiques : Outlook et Word : Basique ; Excel et PowerPoint : avancé

Vous souhaitez aller plus loin ?

Vous pouvez postuler pour cette offre en contactant le service RH à l'adresse mail : [**lea.delpino@jott.com**](mailto:lea.delpino@jott.com)

L'équipe Jott a hâte de vous rencontrer !