

BUSINESS DEVELOPER – DÉCORATION HAUT DE GAMME

Vendez l'extraordinaire, inspirez le luxe, créez des intérieurs d'exception avec Norki!

Boutiques Norki (Paris, Megève, Gstaad)

LA MAISON

Norki, Maison de Haute Décoration Française a été fondée en 2010 et a été labellisée EPV en 2023.

En combinant innovation et savoir-faire d'excellence, nous développons et créons des pièces uniques: tapis, plaids, coussins, mobilier et tentures murales.

Grâce à la qualité de nos produits, notre Maison a acquis une réputation internationale et est présente dans les plus belles demeures et hôtels à travers le monde.

RÉSUMÉ DU POSTE

Norki recherche un·e business developer passionné·e et expérimenté·e pour ses boutiques situées à Paris, Megève et Gstaad. Ce rôle est clé pour développer les ventes de produits haut de gamme (tapis, plaids, coussins, mobilier et tentures murales) ainsi que le service de décoration d'intérieur sur mesure, destiné à une clientèle exigeante et fortunée.

Le vendeur/vendeuse devra combiner un sens aigu de la relation client, une expertise commerciale et une capacité à prospecter et conclure des projets d'aménagement complets.

MISSIONS PRINCIPALES

1. Prospection et développement commercial

- Rechercher activement des prospects B2C (clients privés) et B2B (architectes, décorateurs d'intérieur)
- Alimenter et mettre à jour les bases de données prospects/clients

2. Accueil et conseil clients en magasin

3. Gestion des devis et conclusion des ventes

4. Suivi des clients et relation de fidélisation

5. Création et organisation d'événements en magasin

6. Collaboration et reporting

- Travailler étroitement avec l'équipe Norki et remonter les données terrain (prospection, retour clients, ventes)
- Participer activement à l'amélioration continue des processus de vente et du service client

PROFIL RECHERCHÉ

1. Expérience et compétences professionnelles

- Expérience avérée et réussie (3 à 5 ans minimum) dans la vente haut de gamme, idéalement dans le domaine de la décoration, du mobilier, ou du luxe
- Compétences solides en prospection commerciale et développement de portefeuille client
- Connaissance ou sensibilité au design d'intérieur, à l'aménagement haut de gamme, et aux besoins d'une clientèle fortunée

2. Aptitudes personnelles

- Excellent relationnel, capacité à établir une relation de confiance avec des clients exigeants
- Autonomie, proactivité, et sens des responsabilités dans la gestion de son activité
- Goût pour les challenges commerciaux et aptitude à travailler avec des objectifs

3. Compétences complémentaires

- Maîtrise des outils numériques pour la recherche de prospects et la gestion des devis (CRM, outils de bureautique)
- Français et anglais courants; la maîtrise d'une troisième langue (notamment l'allemand) est un atout
- Sens esthétique et capacité à conseiller sur les choix de décoration, couleurs, et matériaux

CONDITIONS

. **Lieu de travail:** Boutique Norki à Paris, Megève ou Gstaad

. **Rémunération:** Salaire fixe attractif + prime sur objectifs – CA et Prospection

. **Avantages:** Opportunité de travailler dans un environnement prestigieux, avec des produits d'exception et une clientèle internationale

. **CDI:** Temps plein – 39h/semaine