

NUTRIBIOLYS INTERNATIONAL

1. La société

- **Siège social** : Chemin de Chaffele BP16 04210 Valensole
- **Activité** : Commercialisation & Recherche en compléments nutritionnels naturels.
 - Forme & Bien-être, Minceur & Diététique, Cosmétiques & Solaires, Sport.
- **Politique de la société** : Satisfaction clients, collaborateurs, partenaires.
- **Objectif** : Devenir leader sur le marché de la Forme, du Bien-être et de la Minceur.
- **Quels sont les systèmes de commercialisation** :
 - B2C, Vente A Distance (téléphone, Internet, courrier), M-IR
 - B2B, Achat/Revente (en magasin spécialisé)
- **Les collaborateurs** :

Objectifs communs à tous les collaborateurs : Réaliser le CA, développer le portefeuille clients et satisfaire tous les clients.

Rémunération en % sur CA durant les 3 premiers mois (période d'essai).

- **Conseillers** : Mission : Présenter la société et conseiller les gammes de produits auprès des clients particuliers. Assurer le développement et le suivi clientèle. (Pas de porte à porte)
- **Commerciaux** : Mission : clientèle de professionnels (Pharmacies, magasins diététiques, salles de sport, salons de coiffure, d'esthétique...)
- **Délégués Médicaux** : Mission : Présenter la société et conseiller les gammes de produits auprès des praticiens de la santé (nutritionnistes, diététiciens, ...).
- **Responsable des Ventes Junior** : Missions : réaliser le CA auprès des clients particuliers et des professionnels. Présenter la société et conseiller les gammes de produits auprès des praticiens de la santé + Encadrer une équipe terrain d'une dizaine de personnes.
- **Responsables Ventes/Marketing** : Missions : réaliser le CA perso, assurer le CA des équipes, développer les équipes et assurer leur encadrement. Le Responsable Ventes/Marketing maîtrise toutes les missions commerciales et assure l'encadrement et le management de ses équipes. Il est le lien entre les équipes de terrain et la direction.
Un aperçu de ses responsabilités :
 - Participer au recrutement, à la formation des futurs collaborateurs.
 - Organiser et animer les réunions de travail.
 - Participer à la politique marketing de la société.
 - Collaborer au développement des gammes de produits.
 - Contribuer à l'élaboration et à la mise en application des techniques marketing de la société, etc



2. Le démarrage du collaborateur :

- Signatures du contrat de la période d'essai (3 mois)
- Formation théorique : vous travaillez chez vous sur le dossier de formation
- Formation pratique : Vous maîtrisez la théorie et l'appliquez sur le terrain. Un responsable régional supervise votre travail. Vous commencez à réaliser du CA en développant le porte feuille clients (particuliers, praticiens, Commerces). Porte à porte strictement **INTERDIT**.
- Pour les Responsables, à partir du 2^{ème} mois, la société met en place les premiers collaborateurs qui constitueront vos équipes. Vous débutez l'encadrement d'équipes.
- Au terme de la période d'essai (concluante) signature du contrat définitif à choix multiples (salariés, courtiers indépendants...).

3. Les PLUS de la société

- Très large potentiel clientèle
- Puissance et rapidité du réseau Internet avec en plus la convivialité et la proximité des conseillers.
- Commandes :
 - Internet
 - Téléphone
 - Courrier
- Livraisons : en moyenne 48 h ouvrées à réception de la commande (pour la France)
- **Les PLUS pour le client :**
 - Qualité des produits
 - Choix des produits
 - Garantie satisfaction
 - Produits disponibles en magasins spécialisés (pharmacies, diététique)
 - Gammes de produits en constante évolution
 - Conseils et suivi par les conseillers et les professionnels de la santé
 - Programme cadeaux : Week-ends, voyages.
- **Les PLUS pour les collaborateurs :**
 - **Horaires et lieux de travail libres**
 - Carrière très évolutive
 - Bonne rémunération
 - Formation continue (débuté au terme de la période d'essai)
 - Programme Incentive
 - Séminaires à l'étranger

4. Avenir

- Opportunités de carrière (tout est OPEN) de responsable à Directeur de futures filiales Internationales.
- Expansion vers l'international. A ce propos, les collaborateurs ayant prouvé leur valeur auront la possibilité de s'impliquer dans le développement international avec encore plus d'initiatives, des missions plus variées et plus de responsabilités.

