

07.11.2016



recrute son/sa

## **RESPONSABLE COMMERCIAL**

Qobuz est un service de musique en ligne par abonnement implanté dans 9 pays européens, qui s'adresse

- à une clientèle de passionnés parfois très spécialisés et très experts par eux-mêmes
- à des amateurs de qualité sonore, amateurs de son haute-définition
- et à une cible plus large de mélomanes jeunes adultes et adultes exigeants et curieux

La qualité de l'animation musicale et de la curation est au cœur de la stratégie de Qobuz, avec un profil résolument différent des autres services de musique en ligne tant sur les genres musicaux que sur la sociologie des clients.

Afin de renforcer son équipe et d'accompagner une période de renaissance de son produit dans un environnement très concurrentiel, nous recrutons

<p style="text-align: center;"><b>QOBUZ RECRUTE</b> <b>UNE/E "RESPONSABLE COMMERCIAL"</b></p>
---

### **DEFINITION DU POSTE**

En binôme avec le Responsable des Programmes, le/la responsable commercial de Qobuz est en charge de la concrétisation commerciale de l'animation musicale telle que conçue par le Responsable des programmes, du suivi des opérations en général et du reporting commercial. Au quotidien, il est garant de la mise en place de la politique commerciale conçue d'après la politique d'animation musicale définie par le Responsable des programmes.

Il reporte au Directeur de Qobuz.

Nous insistons sur le fait que Qobuz est un service de musique en ligne comportant une forte dimension culturelle et des consommations singulières de ses clients, en particulier sur les répertoires dits de patrimoine (classique, jazz, musiques du monde, variété de patrimoine), qui y sont surreprésentés par rapport aux répertoires de variétés et « mainstream ». Qobuz est par ailleurs un service de musique généraliste réputé pour constituer une référence dans le domaine de la qualité de son.

### **PROFIL ET COMPETENCES REQUIS**

Ce poste s'adresse à un/e candidat/e diplômé/e d'une école de commerce, pouvant attester d'une expérience professionnelle de 5 années au minimum.

Profil de commercial/e avéré/e, avec de préférence une expérience du digital dans le domaine de la musique.

07.11.2016

Une expérience commerciale dans un environnement international est indispensable afin de définir, suivre les objectifs commerciaux dans les 9 pays où Qobuz est implanté.

Capacité avérée à construire, formuler, présenter et négocier des offres, et à les défendre auprès des fournisseurs aussi bien en France qu'à l'international afin de contribuer à la croissance du chiffre d'affaires mais aussi afin de contribuer à construire la différenciation de Qobuz..

Le périmètre de ce poste inclut la réalisation des objectifs commerciaux et le contrôle permanent de la marge visée.

Vraie capacité manageriale pour diriger une équipe constituée de « Music Merchandisers » en charge des différents territoires où Qobuz est implanté. Sens de l'initiative et dynamisme.

Excellent Anglais absolument indispensable. Un bon niveau en Allemand serait un plus.

Expérience en radio ou en régie publicitaire appréciée.

Culture musicale large, permettant de s'adapter avec finesse aux caractéristiques du produit et de sa clientèle.

Maîtrise avancée de Excel.

## **POSITION DANS L'EQUIPE**

Le/la titulaire du poste sera placé sous responsabilité du Directeur de Qobuz, et travaillera au quotidien avec le Responsable des programmes. Il aura la responsabilité de manager l'équipe des Music Merchandisers pour les différents pays où Qobuz est implanté.

## **DIVERS**

Poste actuellement basé à Paris 19°

Salaire motivant, comportant une importante part variable en fonction des résultats, à discuter en fonction du profil

## **POSTULER**

Envoyez votre candidature à Loïc Lelgouarch, directeur de Qobuz.

[loic.lelgouarch@xandrie.com](mailto:loic.lelgouarch@xandrie.com)