

# **PARTNERSHIP MANAGER**

## **NOUS**

Innovante et dynamique, notre société KellyDeli est tournée vers la culture culinaire asiatique. Fondés en 2010, nous sommes au carrefour des mondes de la distribution et de la gastronomie.

Nous disposons actuellement d'un réseau de plus de 680 kiosques déployés à travers 10 pays en Europe et nous explorons toujours d'autres opportunités de croissance.

Nous sommes fiers d'avoir une base de clients forte, fidèle et continuellement en hausse. Nous croyons à la force collective et sommes guidés par les valeurs culturelles fortes de KellyDeli.

Aujourd'hui, forts de notre succès initial, nous explorons de nouveaux concepts, et reconduisons une stratégie ambitieuse.

Dans le cadre de notre croissance, nous renforçons nos équipes sur différentes fonctions.

Venez nous découvrir davantage :

<http://www.kellydeli.com/>

<https://youtu.be/5IVVtFUHz6A>

## **LA MISSION**

La mission du Partnership Manager est de sélectionner nos futurs franchisés, de leur présenter notre concept et de les accompagner jusqu'à ce qu'ils rejoignent notre réseau. Accompagné de son équipe, il assurera également le suivi administratif des dossiers, et la logistique pour soutenir le déploiement des points de vente.

## **AVEC QUI VOUS TRAVAILLerez**

**Rattaché à :**

Country Manager

**Encadrement :**

Partnership Assistant

# PARTNERSHIP MANAGER

## CE QUE VOUS FEREZ

### Sourcing & Selection

- Identifier et attirer les candidats à la franchise
- Assurer des présentations commerciales premium
- Garantir un processus de sélection optimal pour faire adhérer les partenaires les plus adaptés à nos points de vente

### Gestion administrative

- Préparer les accords de franchise, signer les contrats et respecter les délais

### Logistique

- Assurer la coordination des différents interlocuteurs pour planifier et garantir l'ouverture de nouveaux points de vente
- Soutenir les nouveaux partenaires lors de l'ouverture de leur points de vente
- Gérer la relation avec les fournisseurs

### Management

- Accompagner, motiver et suivre l'équipe

### Formation

- Gérer et coordonner les journées de formation et le matériel de formation pour les franchisés
- Préparer et dispenser des séances de formation

### Gestion du réseau

- Construire des relations de travail solides avec les franchisés existants, partager les meilleures pratiques
- Maintenir un excellent niveau de communication et gérer les crises si nécessaire

Participer à des projets en France ou à l'international en fonction des besoins

# PARTNERSHIP MANAGER

## VOUS

- Formation de niveau Bac+4/5
- Vous avez acquis une expérience de 3 à 5 ans en développement de réseau de franchise, ou domaine d'activité similaire
- Bonne capacité à communiquer efficacement, à influencer les autres, à fidéliser votre réseau
- Anglais courant
- Vous êtes motivé par une mentalité entrepreneuriale
- Fiable et efficace avec une attention portée aux détails
- Vous savez trouver des solutions aux problèmes, de façon innovante et originale si besoin
- La connaissance de la culture asiatique et de la cuisine est un atout