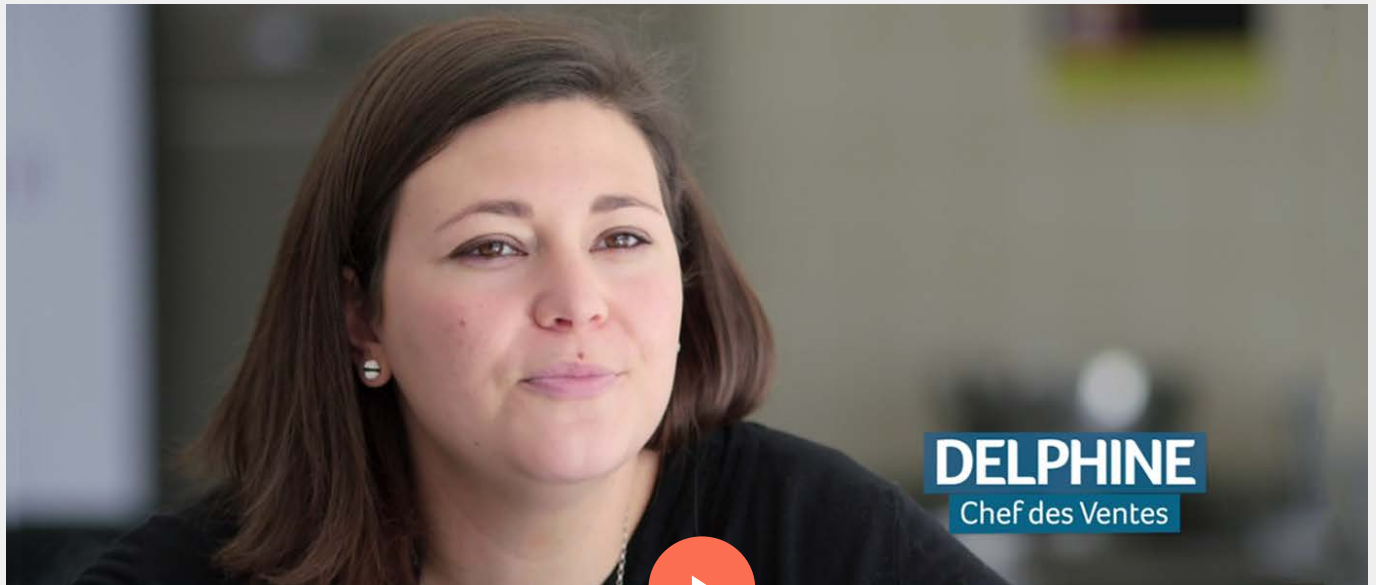


chef des ventes

Le(la) chef des ventes anime une équipe de chefs de secteur. Responsable de l'atteinte des objectifs commerciaux sur sa région, il(elle) applique la politique commerciale du site.



[voir la vidéo](#)

responsabilités

- Piloter l'activité de votre équipe dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux sur votre secteur.
- Fixer des objectifs (chiffre d'affaires, marge, nombre de clients...), analyser et suivre les indicateurs clés de votre équipe.
- Former, évaluer et accompagner les chefs de secteur au quotidien.
- Développer un portefeuille de clients grands comptes dans votre région.

profil

Doté(e) d'un bon leadership, de réelles capacités d'écoute et d'analyse, vous êtes rigoureux(se) et autonome.

Vos qualités relationnelles et votre aptitude à la négociation sont indéniables.

évolution

En tant que chef des ventes, de nombreuses évolutions de carrière peuvent être proposées vers un poste similaire sur un plus grand périmètre ou vers d'autres fonctions, telles que directeur(ice) commercial(e) d'une région ou responsable grands comptes.

toutes nos offres d'emploi sur
www.groupe-pomona.fr