

directeur(trice) commercial(e)

Rattaché(e) au directeur régional(e), le(la) directeur(trice) commercial(e) est en charge de la définition et la mise en œuvre de la politique commerciale de sa région.

responsabilités

- Encadrer et animer les équipes commerciales (chefs des ventes, chefs de secteurs, télévente et administration des ventes) : assurer le recrutement et la montée en compétences des équipes, être le garant de la bonne utilisation des outils et méthodes commerciales.
- Participer à la définition de la politique tarifaire, aux négociations avec les grands comptes et co-piloter la marge.
- Assurer la relation commerciale avec les grands comptes et les clients stratégiques.
- Suivre et analyser les performances commerciales.
- Animer les ventes et la mise en œuvre du plan d'actions marketing de la région.
- Optimiser l'organisation et le fonctionnement du service dans un souci d'amélioration permanente de la satisfaction client et de la productivité.
- Assurer l'interface et la bonne coordination avec les autres directions de la région et les équipes nationales (marketing et grands comptes).

profil

De formation commerciale, vous disposez d'un réel leadership et de bonnes qualités d'analyse. Vous êtes reconnu(e) comme étant un manager enthousiaste qui collabore efficacement avec l'ensemble du comité de direction de la région.

Proche du terrain, vous êtes capable de travailler dans un environnement exigeant et êtes animé(e) par un esprit de conquête.

Votre rigueur, votre autonomie, ainsi que votre capacité à prendre des initiatives seront des atouts essentiels pour réussir sur ce poste.

évolution

En tant que directeur(trice) commercial(e), votre implication et vos résultats vous permettront, par exemple, d'évoluer sur un poste similaire dans un autre réseau, ou sur un autre poste en région ou au siège social, ou encore d'évoluer comme directeur(trice) de région.