



<https://latribunelibre.com/emploi/cdi-responsable-commerce-et-adv-france-f-h-2>

CDI – Responsable Commerce et ADV France F/H

Description

Missions principales

Gestion et suivi des commandes

- S'assurer de la prise en compte effective et de l'enregistrement des commandes (saison, Boost, réassort et déclassés), et garantir leur expédition (en respectant les priorités clients) et leur livraison auprès du client.
- Remonter régulièrement les informations liées aux ventes à sa hiérarchie via des indicateurs adaptés.
- Gérer les stocks en anticipant et en planifiant la demande, travailler sur les rotations de stock en fonction des cadences des clients.
- Encadrer l'approvisionnement en nouveaux produits BOOST et services (dans les différents points de vente par exemple).
- Encadrer et animer le BtoB.

Coordination des différents acteurs internes et externes

- Encadrer et animer le(s) assistant(e) (s) commercial (aux) (e) (es).
- Assurer au quotidien les relations avec les clients.
- Faciliter les relations entre les différents prestataires et services internes afin d'assurer la bonne réalisation des ventes (pour tous les clients dont les clients Grands Comptes et Export, commerciaux...).
- Maintenir le lien entre l'équipe commerciale et les fonctions support.
- Gérer les relations quotidiennes avec les clients de l'organisation (appels, e-mails, rencontres...).
- Travailler en relation étroite avec les divers services de l'entreprise (achat, comptabilité, logistique, finance, commercial, informatique...).
- Organiser des séminaires ou autres manifestations regroupant les départements de l'entreprise en relation avec le commerce.

Gestion administrative et facturation

Organisme employeur

Teddy Smith

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES SIÈGES
SOCIAUX

Lieu du poste

31561, L UNION, L UNION, France

Date de publication

9 janvier 2026 à 14:03

Valide jusqu'au

08.02.2026

- S'assurer de la bonne transmission des informations administratives relatives à l'ouverture des comptes clients, assurer les modifications des fiches clients.
- Garantir le respect des normes de qualité et de livraison, ainsi que du respect des processus et des bonnes pratiques, et ce dans toutes les étapes de la vente.
- Gérer les avoirs clients ainsi que les litiges éventuels
- Faire appliquer les conditions de vente.
- Etablir un prévisionnel de facturation mensuel en fonction des réceptions de marchandises et des délais clients souhaités.
- Rédiger ou mettre à jour les process relatifs au fonctionnement du service

Qualifications

Profil opérationnel – Culture ETI

Diplôme souhaité

- Formation de niveau Bac +5
 - Master en commerce, logistique, gestion, économie...
 - Diplôme d'école de commerce avec, idéalement, une spécialisation en vente, commerce international, achat/logistique ou comptabilité/gestion

Expérience attendue

Le poste de Responsable Commerce et Administration des Ventes requiert généralement une première expérience d'au minimum cinq ans dans le domaine de l'Equipement de la personne.

Votre dossier de candidature sera composé d'une lettre de motivation et d'un CV