



<https://latribunelibre.com/emploi/chargee-de-mission-commerciale-chr-f-h-2>

Chargé(e) de Mission Commerciale CHR F/H

Description

Votre rôle

Vous contribuez directement au développement de l'entreprise en accompagnant les adhérents, en pilotant votre secteur et en développant un portefeuille prospect qualifié.

Votre mission : fidéliser, développer, conseiller et faire performer votre portefeuille.

Votre réussite reposera sur votre capacité à conjuguer **maîtrise des techniques commerciales**, sens de l'analyse et aisance relationnelle. Vous évoluerez auprès d'interlocuteurs variés — directeurs d'établissements, élus, DGS, chefs de cuisine — et devrez savoir vous adapter à chacun, tant dans votre posture que dans votre manière de communiquer.

Vos responsabilités

1. Pilotage commercial & gestion de secteur

- Organiser, suivre et développer votre portefeuille adhérents afin d'atteindre vos objectifs qualitatifs et quantitatifs.
- Augmenter le chiffre d'affaires via les fournisseurs référencés.
- Identifier et convertir les prospects correspondant aux critères de la centrale.
- Suivre les indicateurs : volumes, CA, respect des référencements, livraisons, fidélité...
- Votre secteur couvre 15 départements du Sud-Est.

2. Relais terrain & coordination interne

- Travailler en étroite collaboration avec les services : achats, administratif, marketing, culinaire.
- Remonter les besoins des adhérents : sourcing, innovations, problématiques produits.
- Assurer la bonne exécution des accords commerciaux : remises, ristournes, budgets industriels...

3. Actions commerciales & animation réseau

- Proposer des actions commerciales, promotions, mises en avant.
- Participer aux salons professionnels et les « Rendez-vous » clients proposés par l'entreprise.
- Entretenir des relations régulières avec les fournisseurs du secteur.
- Réaliser les comptes rendus de rendez-vous.
- Être à l'écoute du marché et de la concurrence.

Ce que nous offrons

Organisme employeur

GSE Conseil

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES ET AUTRES CONSEILS DE GESTION

Lieu du poste

69381, LYON 01, LYON, France

Salaire de base

38000 € - **Salaire de base**
42000 €

Date de publication

12 janvier 2026 à 14:03

Valide jusqu'au

11.02.2026

Rejoindre notre client, c'est intégrer une entreprise familiale reconnue pour sa proximité, sa stabilité et sa capacité à responsabiliser ses collaborateurs. Ici, chacun est acteur de la performance collective et dispose de la liberté nécessaire pour organiser son activité et faire évoluer son secteur. La direction est accessible, engagée, et veille à créer un environnement où les initiatives sont encouragées et les idées vraiment considérées.

Vous évoluerez au sein d'une structure où la collaboration entre les équipes achats, administratives, culinaires et marketing est essentielle. Cette diversité d'expertises crée un environnement stimulant, qui favorise la montée en compétence et la compréhension globale des enjeux des clients adhérents

Qualifications

Nous recherchons avant tout une personne capable de s'appropriier un secteur, d'en comprendre les enjeux et d'assumer pleinement le pilotage de son portefeuille. La connaissance de la restauration collective constitue un atout majeur. Une expérience de 3 ans minimum à un poste similaire dans ce domaine est impérative.

Nous attendons également une solide maîtrise des outils informatiques : tableurs, bases de données, requêtes... Ils sont essentiels pour suivre les volumes, analyser les résultats, structurer votre prospection et optimiser votre activité.

Au-delà des compétences, c'est une posture professionnelle que nous recherchons : autonomie, rigueur, organisation et sens des priorités. Votre capacité à écouter, à comprendre les problématiques terrain et à proposer des solutions concrètes fera la différence. Vous devez aimer convaincre, négocier, accompagner et faire progresser vos adhérents.

Ce poste s'adresse à quelqu'un qui apprécie de gérer son activité comme un centre de profit.

Enfin, il est très important de noter que ce poste requiert des déplacements très fréquents impliquant des découchages à hauteur de 3 nuits par semaine minimum.