



<https://latribunelibre.com/emploi/chef-de-secteur-gms-gss-f-h>

CHEF DE SECTEUR GMS GSS F/H

Description

En tant que Chef de secteur vous êtes responsable de la gestion d'un portefeuille clients GSA et GSS (Bureau Vallée, Plein Ciel, Rouge papier, Lyreco...) en veillant au respect des accords nationaux et régionaux et en dynamisant au quotidien la présence de nos produits dans les points de vente.

Mix de clients en commandes directes et en commandes indirectes.

Environ 100 comptes par Responsable de secteur.

Secteur confié : 79 17 16 86 87

Principales missions:

Mettre en oeuvre la politique commerciale globale de l'entreprise au niveau de son secteur.

Promouvoir l'ensemble des marques Oxford, Lecas.Unilux , Colibri

Mettre en oeuvre la démarche merchandising de l'entreprise et garantir la mise en place des plans merchandising spécifiques enseignes (implantation des linéaires)

Maîtriser les conditions commerciales de vente sur les enseignes visitées.

Optimiser les investissements magasins, budgets, matériels, dans le cadre d'agrandissement, d'ouverture de point de vente,

Présenter, négocier, vendre ou revendre et assurer la mise en place des actions négociées en centrale nationale ou régionale.

Identifier les potentiels et pistes de développement sur son secteur pouvant générer un accroissement du C.A. pour l'entreprise.

Etre un vecteur d'image pour l'entreprise auprès des clients. Etablir une relation de confiance.

Optimiser et développer la diffusion numérique sur l'ensemble des segments en garantissant une présence optimale de l'ensemble des gammes.

Optimiser le potentiel chiffre d'affaires des clients directs à travers la prise de commande.

Vendre ou re-vendre l'ensemble des offres promotionnelles et offres spécifiques sur l'ensemble des univers.

Assurer la bonne conduite des campagnes Rentrées des Classes, Opération Bureau, agenda de fin d'année.

Engager les démarches de prospection nécessaires au développement du secteur.

Optimisation des moyens PLV et autres supports développés pour promouvoir gamme et produits.

Qualifications

Bac + 2 / +5 avec une 1 ère expérience vente réussie en GSA ou GSS.

Sens commercial

Valeur travail / Engagement

Organisme employeur

E H C

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

79191, NIORT, NIORT, France

Date de publication

2 octobre 2024 à 15:03

Valide jusqu'au

01.11.2024

Relationnel fort, avec une approche qualitative

Esprit entrepreneurial

Organisé

Personnalité de confiance

Capacité à faire de la prise de commande (vente directe en points de vente)

Maîtrise des techniques de ventes

Capacité à gérer des gammes longues et complexes, des réseaux différents

Appétence produits