



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

CHEF DE SECTEUR GMS HAUTE-NORMANDIE F/H

Description

Notre client, entreprise agroalimentaire et filiale d'un groupe international français, fabrique des produits de grande qualité et commercialise l'ensemble de ses marques avec succès sur plusieurs circuits de distributions.

Afin de soutenir sa croissance et ses objectifs, nous recherchons pour un poste en CDI un(e) :

CHEF DE SECTEUR GMS F/H Haute-Normandie

Rattaché(e) au Directeur/trice Régional(e), vous aurez pour mission le développement des ventes sur les Hypermarchés et Supermarchés de votre secteur en atteignant des objectifs quantitatifs et qualitatifs sur la diffusion numérique, la part de linéaire et le développement de la part promotionnelle.

Investi(e) d'un rôle d'ambassadeur(rice) pour nos marques, vous :

- Vous appliquerez à ce que nos gammes de produits soient présentes dans les magasins dans le respect des conditions commerciales négociées avec chaque enseigne
- Vous assurez de la bonne visibilité des produits en rayon, notamment en participant activement aux réimplantations des linéaires,
- Facilitez l'introduction des nouvelles références en magasin,
- Vendez des actions de revente promotionnelle auprès de vos interlocuteurs,
- Analysez vos résultats commerciaux et assurerez un reporting précis et régulier de votre activité à travers les outils informatiques mis à votre disposition.

Après une période d'intégration et d'accompagnement « terrain » au cours de laquelle vous recevrez une formation à nos produits et au marché, votre manager vous aidera à grandir professionnellement par l'acquisition de techniques de vente éprouvées.

Qualifications

De formation Bac+3 à Bac+5, vous avez un réel intérêt pour ce métier et possédez les qualités essentielles à votre épanouissement sur ce type de fonction : sens du résultat et du relationnel, positif(ve), enthousiaste, méthodique, organisé(e), rigoureux(se), force de proposition et capable d'autonomie. Vous avez idéalement déjà acquis une expérience terrain dans la vente de produits de grande consommation qui a confirmé vos capacités de vente et de négociation, votre dynamisme et votre rigueur organisationnelle.

Organisme employeur
ECLORH

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
76540, ROUEN, ROUEN, France

Date de publication
29 août 2024 à 13:02

Valide jusqu'au
28.09.2024

Vous vous reconnaissez dans ce profil et vous êtes en accord avec les valeurs de la société que sont le respect, l'exigence, le pragmatisme et la convivialité.

Les conditions offertes : véhicule de fonction, carte carburant utilisable pour vos déplacements personnels, carte affaires, téléphone portable, tablette, imprimante couleurs, local de stockage (PLV, échantillons) et le parcours de formation interne sont de nature à vous attirer.

#AGRO