



<https://latribunelibre.com/emploi/chef-de-secteur-leader-mondial-f-h>

Chef de Secteur – Leader mondial F/H

Description

Dans le cadre de notre fort développement, nous recrutons un(e) Business Builder B2B pour couvrir les secteurs de Paris.

Véritable ambassadeur/drice de notre nouvelle offre, vous jouerez un rôle clé dans l'adoption de nos produits sans combustion, auprès de nos partenaires commerciaux !

Votre mission sera de stimuler la croissance, assurer la présence de notre gamme sur le terrain et d'accompagner la montée en compétence des équipes partenaires. Vous bénéficierez d'un environnement stimulant, d'outils digitaux performants et de l'accompagnement d'une équipe soudée et exigeante.

Missions :

- * Développer la notoriété et l'adoption de nos solutions auprès des réseaux partenaires (bureaux de tabac, vape stores, etc.)
- * Comprendre et analyser les besoins des consommateurs, proposer des réponses adaptées et personnalisées
- * Former, coacher et animer les points de vente pour garantir une expérience client optimale
- * Piloter le plan commercial local, assurer la présence produits, optimiser l'assortiment et les stocks
- * Développer l'engagement des équipes partenaires, assurer un accompagnement sur-mesure
- * Coordonner les intervenants internes et externes, optimiser l'utilisation des ressources
- * Suivre et analyser les KPI, proposer des plans d'action correctifs, assurer un reporting précis
- * Des déplacements fréquents sur la zone sont à prévoir (véhicule de fonction fourni).

LES AVANTAGES :

- * Package fixe + variable attractif (45-55K euros brut)
- * Intéressement
- * Véhicule de fonction : véhicule 5 places, avantage en nature, utilisable sur le temps personnel + carte essence
- * Télétravail : 1 jour
- * Forfait télétravail : 15 euros par mois sur 11 mois
- * Participation : entre 1 et 1,5 mois de salaire par an
- * Plan d'Epargne Entreprise (PEE)
- * Forfait repas de 20,70 euros pour les jours sur le terrain.
- * 17 jours de RTT par an en plus des 5 semaines de congés payés
- * Mutuelle prise en charge à 80%
- * Mutuelle surcomplémentaire optionnelle
- * Prime dimmersion : 35 euros bruts par mois

Organisme employeur

UPTOO

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**
55000 €

Date de publication

9 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au

08.11.2025

* Incentives trimestrielles : Non contractuelles, peut aller de 8000 à 10000 euros par an.

Qualifications

- * Expérience réussie de 2 ans min (hors alternance/stage) dans la vente B2B, idéalement dans la grande conso (GMS, GSA,GSS,GSB) ou le retail
- * Sens de la pédagogie, capacité à former et embarquer vos interlocuteurs chez vos clients
- * Forte orientation résultats, goût du challenge et esprit d'analyse
- * Agilité, capacité à s'adapter à des contextes variés et à gérer le changement
- * Leadership, aisance relationnelle, valeurs d'intégrité et de transparence
- * Anglais professionnel est un plus, mobilité indispensable