



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

CHEF DE SECTEUR NORMANDIE- F/H

Description

Mettez un peu de vous chez nous ! Au sein du Groupe Pomona, nous jouons tous un rôle essentiel dans la réussite collective. Chaque produit, sélectionné et livré avec soin, permet à un restaurant, une cantine, un boulanger, un boucher, ... de toujours mieux nourrir leurs clients. Aujourd'hui, nous recherchons un Chef de secteur H/F, sur le secteur Normandie (Départements 14/27/50/61/76), pour l'une de nos Directions Régionales du réseau Saveurs d'Antoine, expert en distribution de produits alimentaires auprès des Artisans Bouchers, Charcutiers, Traiteurs, sur notre site d'YVAS, basé à Villeparisis (77). Et pour ça, on doit pouvoir compter sur vous pour :

- Pérenniser notre clientèle existante par une présence accrue sur le terrain, tout en créant une véritable relation de confiance.
- Développer un secteur défini (accroissement du CA, mise en place de nouveautés...) dans le respect de la politique commerciale définie par la direction.
- Partir à la conquête de nouveaux clients grâce à vos conseils, votre force de proposition et une gamme de qualités de plus de 2000 références.
- Optimiser la marge commerciale de votre portefeuille
- Gérer également la bonne tenue des encours clients et le suivi administratif de vos clients.

Si nos clients peuvent se démarquer au quotidien, c'est aussi parce que nos commerciaux font le maximum pour les satisfaire. Et pour être Commercial H/F, avoir le sens du contact, être dynamique, rigoureux(se), organisé(e), d'une grande qualité d'écoute et autonome sont des vrais plus. Mais ce n'est pas tout ! Il faut aussi partager l'état d'esprit du groupe Pomona. Car chez nous, les collaborateurs sont passionnés, engagés et ont un vrai sens du collectif ! Alors, vous vous y voyez ? Bon à savoir :

- Devenir Commercial H/F chez nous, c'est faire 35h / semaine.
- C'est avoir à sa disposition un véhicule de service et un téléphone portable.
- C'est disposer d'un outil informatique de gestion de la relation client.
- Et surtout, c'est bénéficier d'une rémunération attractive : salaire fixe + primes mensuelles variables, prime d'ancienneté, prime de fin d'année, intéressement / participation, tarifs préférentiels, avantages CSE.

Qualifications

Si nos clients peuvent se démarquer au quotidien, c'est aussi parce que nos commerciaux font le maximum pour les satisfaire. Alors, en plus d'avoir une formation commerciale ou agroalimentaire (bac+2), ce qui est essentiel, c'est votre personnalité ! Et pour être Commercial H/F, avoir le sens du contact, être dynamique, rigoureux(se), organisé(e), d'une grande qualité d'écoute et autonome sont des vrais plus. Mais ce n'est pas tout ! Il faut aussi partager l'état d'esprit du

Organisme employeur

Groupe Pomona

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE FRUITS
ET LÉGUMES

Lieu du poste

14118, CAEN, CAEN, France

Date de publication

29 septembre 2025 à 17:07

Valable jusqu'au

29.10.2025

groupe Pomona. Car chez nous, les collaborateurs sont passionnés, engagés et ont un vrai sens du collectif ! Alors, vous vous y voyez ? Bon à savoir :

- Devenir Commercial H/F chez nous, c'est faire 35h / semaine.
- C'est avoir à sa disposition un véhicule de service et un téléphone portable.
- C'est disposer d'un outil informatique de gestion de la relation client.
- Et surtout, c'est bénéficier d'une rémunération attractive : salaire fixe + primes mensuelles variables, prime d'ancienneté, prime de fin d'année, intéressement / participation, tarifs préférentiels , avantages CSE.