



<https://latribunelibre.com/emploi/chef-de-secteur-reseau-bio-pharmacie-94-f-h>

Chef de secteur réseau bio & pharmacie – 94 F/H

Description

Pour accompagner la croissance de nos activités, nous recherchons notre futur Chef de Secteur réseau bio & pharmacie (H/F) sur la zone le Val de Marne.

En tant qu'Ambassadeur de Naturopera, vous êtes responsable du développement et de l'animation d'un portefeuille de clients stratégiques (HM/SM...)

Vos principales missions seront les suivantes :

- Assurer la montée rapide en distribution et la présence permanente des produits dans les rayons
- Optimiser la visibilité des produits en linéaire (implantations, PDL, PLV...)
- Accompagner le lancement en magasins de nouvelles gammes de produits (animations commerciales...) pour faire vivre à nos clients/consommateurs une expérience optimale
- Mettre en œuvre les opérations promotionnelles/spéciales
- Assurer la veille concurrentielle et remonter les informations stratégiques à la direction commerciale
- Collaborer avec les équipes marketing et category management pour optimiser la performance de nos produits en magasin et enrichir notre politique d'innovation/rénovation

Organisme employeur

NATUROPERA

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

France

Date de publication

9 octobre 2025 à 17:06

Valide jusqu'au

07.11.2025

Qualifications

Pour participer à notre belle aventure, vous êtes diplômé(e) de l'enseignement supérieur et vous bénéficiez d'une **expérience réussie de 3 ans minimum au même poste, obligatoirement sur le circuit bio et/ou pharmacie.**

Vous maîtrisez ou avez envie d'apprendre les **techniques de vente**, vous êtes dynamique, autonome, rigoureux(se), organisé(e) avec un réel esprit entrepreneurial et le sens du résultat.

Vous contribuez à la montée en puissance de notre force de vente nationale et avez à cœur de promouvoir un modèle en circuit court qui favorise une gamme de produits fabriqués en France.

Homme / Femme de défi, vous aimez être dans la peau du challenger « petit poucet » qui doit faire preuve d'agilité et d'audace pour « titiller » les grands acteurs du secteur !

Avantages :

- Intégrer une équipe de vente dynamique et qui partage des valeurs fortes

- Parcours d'intégration et de formation sur mesure (techniques et méthodes de vente, connaissance du marché et des produits, accompagnement terrain...)
- Possibilités d'évolutions internes au sein de la direction commerciale (chef des ventes, compte clé...)
- Package de rémunération attractif (fixe + variable sur objectifs trimestriel +incentives)
- Plan d'Epargne Entreprise (PEE) avec abondement à 100%
- Panier repas journalier
- Voiture de fonction + carte essence
- Smartphone + PC portable + imprimante
- Séminaire force de vente régional / national trimestriel
- Process de recrutement rapide qui comprend 2 entretiens (RH puis chef des ventes et/ou directeur national des ventes)