



<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

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

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

- 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)