



<https://latribunelibre.com/emploi/chef-des-ventes-f-h-2>

Chef des ventes F/H

Description

En tant que Chef des Ventes National, vous jouerez un rôle central dans la croissance et le développement de notre client en animant et encadrant une équipe commerciale dynamique. Rattaché(e) au Directeur Commercial et Marketing, vous aurez la responsabilité de piloter les opérations commerciales sur le territoire français.

Animation et encadrement : Diriger une équipe de moins de 10 commerciaux répartis sur toute la France, en veillant à leur motivation et à leur performance.

Définition des objectifs : Établir et suivre les objectifs de vente, les indicateurs de performance et les plans d'action commerciaux.

Négociation : Collaborer avec l'équipe de Comptes Clés pour négocier avec les centrales d'achats régionales et nationales.

Reporting et budget : Assurer le reporting commercial et le suivi budgétaire, garantissant ainsi la transparence et l'efficacité des opérations.

Satisfaction client : Maintenir un haut niveau de satisfaction client en respectant les engagements pris.

Analyse du marché : Évaluer le marché, la concurrence et identifier les opportunités de développement pour rester à la pointe du secteur.

Qualifications

Formation : Minimum Bac+5 en Commerce, Marketing ou équivalent.

Expérience : Expérience confirmée dans le management d'équipes commerciales évoluant sur les circuits GSB, GSS, MSB, GSA et GSS/GSB.

Compétences : Maîtrise des techniques de vente et de négociation auprès des centrales nationales et régionales. Compétences en commercialisation de produits techniques destinés au réseau de grande consommation.

Qualités : Leadership authentique, capacité à animer, fédérer et coacher les équipes. Forte capacité d'analyse et qualités relationnelles exceptionnelles.

Vous êtes un leader authentique ?

Management de terrain : Véritable chef d'orchestre de votre équipe, vous prenez plaisir à animer, fédérer et coacher vos collaborateurs.

Engagement : Vous accompagnez vos équipes dans leur montée en compétences, tout en travaillant en synergie avec les autres services et la direction pour maximiser la satisfaction client.

Innovation et conduite du changement : Toujours prêt(e) à proposer des solutions innovantes et à conduire le changement.

Organisme employeur

CCLD HOLDING

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

69381, LYON 01, LYON, France

Salaire de base

90000 € - **Salaire de base**
90000 €

Date de publication

1 septembre 2024 à 17:02

Valide jusqu'au

01.10.2024

Pourquoi nous rejoindre ?

Innovation : Travaillez dans un environnement où l'innovation est au cœur de nos processus.

Développement professionnel : Bénéficiez de formations continues et de possibilités de progression au sein de l'entreprise.

Avantages sociaux : Profitez d'un package attractif incluant divers avantages sociaux.

Êtes-vous prêt(e) à relever ce défi passionnant et à impacter positivement notre équipe et nos clients ? Postulez dès maintenant pour devenir le prochain Chef des Ventes National chez notre client et faites épanouir votre carrière ! ??