



<https://latribunelibre.com/emploi/chef-des-ventes-f-h-5>

## CHEF DES VENTES F/H

### Description

Rattaché au Directeur Commercial, vous prenez en charge l'animation de votre équipe commerciale itinérante présente sur le territoire national et assurez le développement du chiffre d'affaires. À ce titre, vos missions principales sont les suivantes :

- Encadrer et animer une équipe commerciale de 12 Chefs de secteur en charge d'une clientèle de magasins spécialisés afin d'assurer la cohérence des actions commerciales en ligne avec votre plan d'actions.
- Mettre en œuvre de la politique commerciale préalablement définie : accompagner et manager de manière personnalisée les membres de votre équipe selon ses besoins, suivre et interpréter les indicateurs de performance, déceler et analyser les difficultés rencontrées, mettre en place les actions correctives adéquates ...
- Se porter garant de l'application du processus de vente, contribuer par votre maîtrise des techniques de vente à optimiser et accroître les résultats de votre équipe.
- Effectuer des tournées avec les équipes commerciales chez les clients pour développer les compétences de vos collaborateurs, les accompagner dans la gestion des affaires significatives.
- Animer les relations avec les clients « grands-comptes » et à ce titre participer à l'élaboration des objectifs prévisionnels, prioriser les actions promotionnelles, dynamiser la performance des rayons...
- Être force de proposition pour conquérir de nouveaux clients sur votre région.
- Assurer un reporting régulier avec la direction sur les performances de votre équipe, y compris sur les informations concurrence, opportunités....

### Qualifications

Au-delà de votre formation, vous justifiez d'une expérience réussie dans l'encadrement d'équipes de vente terrain (agissant auprès d'une clientèle telle que la grande distribution ou distribution spécialisée).

Homme de terrain passionné, vous avez un goût avéré pour le challenge et les méthodes commerciales. Votre capacité d'analyse et vos qualités relationnelles seront les clefs de réussite à ce poste.

Enfin, votre culture du résultat n'est plus à démontrer et vous souhaitez évoluer dans une entreprise à taille humaine dans laquelle les décisions se prennent rapidement.

**Organisme employeur**  
HORUS CONSEILS

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
17300, LA ROCHELLE, LA  
ROCHELLE, France

**Date de publication**  
17 septembre 2024 à 11:02

**Valide jusqu'au**  
17.10.2024

