



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

Chef des Ventes (h/f) F/H

Description

Rattaché(e) au Directeur Régional, vous serez responsable de l'organisation et du suivi de l'activité d'une équipe de commerciaux itinérants en veillant à l'application de la stratégie commerciale de l'entreprise :

Principales missions :

- Piloter et développer l'activité commerciale [27M€ CA - 10 commerciaux dont 4 responsables grands comptes régionaux]: garantir la progression du chiffre d'affaires et de la marge sur votre secteur
- Accompagner votre équipe : appui opérationnel, suivi terrain et soutien dans les négociations clés.
- Animer la prospection : veiller à l'identification de nouveaux clients et à la mise en oeuvre des priorités stratégiques
- Recruter et intégrer les nouveaux talents : accompagner leur montée en compétences grâce à un suivi terrain et des formations adaptées
- Analyser et ajuster : suivre les tableaux de bord, identifier les écarts et mettre en place des actions correctives
- Négocier les contrats stratégiques avec les clients et les fournisseurs
- Répondre aux appels d'offres, en collaboration avec le Directeur Régional
- Assurer une veille active : marché, concurrence et évolution réglementaire
- Promouvoir l'entreprise : contribuer à sa visibilité via des actions de communication externe, des salons.

Qualifications

Profil recherché :

- Formation supérieure en vente
- Avoir minimum 7 ans en management de force de vente supérieur et en environnement distribution BtoB
- Connaissance souhaitée dans le domaine de la santé, médical, paramédical, pharmacie hospitalière (connaître l'organisation de ce segment de marché, cycle de vente, chaîne de décision, etc.)
- Idéalement connaître les appels d'offres, relations fournisseurs

Traits de personnalité principaux :

- Goût du challenge et du résultat
- Savoir conduire le changement
- Leadership
- Posture de coach
- Savoir gérer les priorités et prendre du recul
- Autonomie
- Force de proposition

Conditions :

Organisme employeur

Approche Directe

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

49007, ANGERS, ANGERS,
France

Date de publication

10 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au

09.11.2025

- Salaire fixe autour de 4500€ brut mensuel* 12 mois + prime d'objectif mensuel (max 20% du salaire brut annuel)
- Prime d'objectif garantie les 3 premiers mois suite à l'embauche
- Prime annuelle de dépassement et bonification possible (jusqu'à 15% de la rémunération annuelle brute)
- Prime mensuelle (jusqu'à 150 €/mois) pour récompenser la régularité de la performance commerciale
- Véhicule de fonction 5 places (avec carte essence, utilisation personnelle incluse).
- Titres restaurant (60 % pris en charge par l'employeur) ou frais de repas + frais de déplacements
- Mutuelle (70 % pris en charge par l'employeur).
- Statut cadre
- 3 jours de congés supplémentaires par an.
- Congés exceptionnels pour des événements personnels (enfants malades, engagement associatif).
- 4 jours de congés supplémentaires pour les salariés en situation de handicap.

Localisation : résider idéalement à Nantes/Angers/Tours ou Rennes

Prévoir environ 2 nuits de découche par semaine

16 départements : Bretagne, Pays de la Loire, Région Centre