



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-activite-f-h>

DIRECTEUR ACTIVITE F/H

Description

Vous rendez compte directement au Directeur Général et pilotez votre compte d'exploitation en toute autonomie.

Vous avez pour mission de garantir la performance commerciale et opérationnelle de votre centre de profit. Vous animez les équipes, pilotez le développement commercial, et assurez la rentabilité de l'activité dans sa globalité, dans le respect de la stratégie de l'entreprise.

Vos missions s'articulent autour de 4 grands axes :

Développement Commercial

- Encadrer, motiver et accompagner l'équipe commerciale (sédentaire et itinérante).
- Définir et déployer des actions commerciales ciblées sur votre secteur.
- Organiser des animations commerciales et techniques en partenariat avec les fournisseurs.
- Veiller à la bonne application de la politique tarifaire et à la maîtrise des marges.
- Renforcer les relations avec les fournisseurs référencés pour développer des partenariats durables.
- Assurer le suivi et la fidélisation des clients stratégiques.
- Gérer les litiges commerciaux et garantir la satisfaction client.

Management d'équipe

- Animer les réunions commerciales et opérationnelles (hebdomadaires et mensuelles).
- Suivre la performance individuelle et collective des équipes.
- Accompagner la montée en compétences des collaborateurs.
- Mettre à disposition des équipes les outils et supports nécessaires à leur efficacité.

Pilotage de l'exploitation

- Contribuer à l'optimisation des stocks et garantir la disponibilité produit
- Coordonner la logistique pour assurer un service client de qualité.
- Superviser les inventaires et mettre en place des actions correctives si nécessaire.

Suivi de gestion

- Piloter l'élaboration du budget
- Suivre les indicateurs de performance et de rentabilité.
- Maîtriser les frais de personnel et les coûts d'exploitation.
- S'assurer du respect des procédures de crédit client et du recouvrement.

Organisme employeur

ALTITUDE RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

35236, REDON, REDON, France

Date de publication

4 juillet 2025 à 19:03

Valide jusqu'au

03.08.2025

Qualifications

Issu(e) d'une formation commerciale et/ou technique (Bac+2 à Bac+5), vous justifiez d'une expérience réussie dans l'univers du bâtiment, idéalement en négoce matériaux, avec une connaissance spécifique des produits Bois / panneaux.

Commercial(e) aguerri(e) et manager reconnu(e), vous alliez sens des affaires, leadership naturel, rigueur de gestion et orientation résultats.

Votre aisance relationnelle, votre esprit d'initiative et votre connaissance technique feront de vous un acteur clé du développement de l'activité.