



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-commercial-f-h-2>

Directeur commercial F/H

Description

Le Directeur Commercial H/F est responsable de la stratégie commerciale et du développement du chiffre d'affaires de l'entreprise. Il/elle pilote l'équipe commerciale, développe les relations avec les grandes surfaces et les distributeurs, et assure la satisfaction client. Ses responsabilités impliquent :

1. Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale :

- Élaborer et déployer la stratégie commerciale adaptée aux objectifs de croissance de l'entreprise (ciblage de clients, segmentation, offres promotionnelles).
- Analyser le marché (tendances de la grande distribution, concurrence) et identifier de nouvelles opportunités de développement.
- Définir les objectifs de vente annuels, trimestriels et mensuels, ainsi que les indicateurs de performance clés (KPI).

2. Gestion et développement des comptes-clés :

- Gérer et développer un portefeuille de grands comptes
- Négocier les contrats commerciaux avec les centrales d'achat, en garantissant des conditions optimales
- Assurer un suivi régulier des clients pour garantir leur satisfaction et identifier des opportunités de ventes

3. Gestion budgétaire et optimisation des marges :

- Participer à l'élaboration du budget commercial en collaboration avec la direction générale
- Assurer un suivi rigoureux des marges, et proposer des actions correctives pour maximiser la
- Suivre les indicateurs financiers clés (marge, coût d'acquisition client, retour sur investissement)

4. Veille concurrentielle et adaptation stratégique :

- Surveiller les tendances du marché, les évolutions réglementaires et la concurrence.
- Réaliser des études de marché et proposer des ajustements de la stratégie en fonction des données recueillies

Qualifications

Expérience réussie de minimum 5 ans en tant que directeur commercial, idéalement dans le secteur de la distribution alimentaire ou de la grande distribution.

Organisme employeur

LaTribuneLibre

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS
HOLDING

Lieu du poste

France

Salaire de base

70000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication

16 septembre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au

16.10.2024

Expérience dans la gestion des grands comptes et la négociation avec des centrales d'achats.

Compétences requises :

Maîtrise des techniques de vente, de négociation et du marketing B2B.

Capacité à manager une équipe commerciale et à piloter la performance.

Solides compétences en gestion de projet et en gestion budgétaire.

Aisance relationnelle et capacité à établir des relations commerciales durables.