



<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.