



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-commercial-grand-public-gsb-cdi-f-h>

Directeur Commercial Grand public (GSB) – CDI F/H

Description

Afin d'accompagner notre croissance et dans le cadre d'une mobilité interne, nous recrutons un Directeur Commercial GSB (H/F) en CDI.

Rattaché(e) au Directeur Commercial Groupe, vos missions seront les suivantes : Analyse stratégique :

- Analyser les données marchés (dont GfK) et cartographier le positionnement de nos concurrents afin d'identifier nos opportunités de développement en France, en collaboration avec le marketing.
- Définir un plan d'action annuel permettant de développer nos objectifs de CA, de marge et de parts de marché sur l'ensemble du périmètre

Définition et pilotage de la stratégie commerciale

- Construire un plan de développement sur les grands comptes de distribution GSB en France, en ligne avec nos objectifs, et superviser les négociations annuelles stratégiques
- Définir les objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs en collaboration avec les directeurs régionaux et les comptes-clés
- Adapter notre politique commerciale, définir notre stratégie promotionnelle et en assurer le déploiement national.

Pilotage opérationnel

- Responsabilité du CA, de la marge et des budgets de l'activité retail France
- Encadrer la revue des prévisions de ventes à la maille clients afin de fiabiliser les fabrications en usine (stock, ruptures...)
- Suivre les indicateurs commerciaux (reventes, référencements...), analyser la performance et assurer le reporting interne.
- Diriger/piloter/animer/accompagner les équipes commerciales sur le terrain afin d'établir un état des lieux de notre présence et assurer

Qualifications

De Formation Supérieure BAC +5, type Ecole de Commerce ou d'Ingénieur, vous justifiez d'une expérience significative de 10 ans au minimum sur un poste similaire, idéalement dans des entreprises commercialisant des produits similaires dans le Retail (GSA/GSS/GSB/online). Compétences techniques :

- Vous avez de bonnes connaissances des marchés grand public, en GSB ou dans d'autres secteurs à forte dynamique (GSS/GSA).
- Vous avez une très bonne maîtrise d'Excel (TCD + rechercheV...)
- Un bon niveau d'Anglais est requis pour ce poste.
- Vous avez un esprit analytique et vous êtes à l'aise avec la manipulation de

Organisme employeur
GROUPE INTUIS

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS
HOLDING

Lieu du poste
92073, SURESNES, SURESNES,
France

Date de publication
2 octobre 2025 à 17:05

Valide jusqu'au
01.11.2025

données.

Compétences marketing :

- Vous maîtrisez les 4P, les stratégies d'offre, du pricing
- Capacité à analyser un marché
- Capacité à coordonner plusieurs projets transverses

Compétences managériales et commerciales :

- Vous avez une expérience réussie en management et une expertise reconnue en direction commerciale ou marketing. Votre personnalité est un atout pour mener à bien vos missions de développement d'activité à l'échelon national.
- De nature à convaincre, avec l'esprit de conquête, vous êtes persévérant, dynamique, combatif.
- Vous aimez les challenges et vous êtes motivé par le résultat et la qualité de service.
- Vous êtes attaché à la notion du « Fabriqué en France » et vous savez défendre l'Entreprise et ces valeurs à travers votre action commerciale.

Poste basé au siège à Suresnes (déplacements à prévoir chez les clients et les sites industriels du groupe). Package de rémunération : Fixe sur