



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-commercial-plateforme-web-femme-homme-f-h-2>

Directeur Commercial Plateforme Web Femme/Homme F/H

Description

En tant que Directeur Commercial Plateforme Web Femme/Homme, vous jouerez un rôle clé dans le développement des équipes sur le territoire et la croissance de l'activité. Vous aurez la responsabilité de piloter et d'exécuter la stratégie commerciale, d'optimiser les ventes, et de renforcer la présence de la structure sur le marché. Conquête de nouveaux clients et fidélisation du portefeuille sont les axes de développement attendus.

Vos principales missions :

- Gérer et développer une équipe commerciale pour maximiser la présence sur le territoire national, en assurant la formation et la montée en compétences des membres de l'équipe.
- Mener une politique de recrutement ambitieuse pour intégrer les managers intermédiaires et les nouveaux commerciaux.
- Définir et déployer la stratégie commerciale en lien avec la vision de l'entreprise et les objectifs de croissance.
- Suivre et analyser les performances commerciales à travers les indicateurs clés, en mettant en place les ajustements nécessaires pour atteindre les objectifs.
- Développer et entretenir les relations avec les partenaires stratégiques et identifier les nouvelles opportunités de partenariats.
- Négocier les contrats et accords commerciaux pour optimiser les marges et assurer la rentabilité des opérations.
- Assurer une veille concurrentielle pour identifier les tendances du marché et adapter les offres en conséquence.
- Collaborer étroitement avec les équipes marketing et produit pour adapter l'offre et les campagnes commerciales aux attentes des clients.

Déplacements très fréquents à prévoir

Qualifications

Vous justifiez de minimum de 15 ans d'expérience en développement commercial, dont au moins 3 ans en tant que manager/directeur.

Vous disposez de solides compétences en gestion d'équipes commerciales et d'un leadership affirmé.

Vous témoignez d'une vision stratégique avec une approche orientée résultats et avez le goût du challenge.

Vous disposez d'une excellente capacité d'analyse et de négociation et maîtrisez les techniques de vente B2B.

Vous êtes en capacité de vous déplacer très régulièrement sur l'ensemble du territoire français afin d'aller à la rencontre de vos équipes et clients.

Organisme employeur
CANDIDATE FIRST

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
75109, PARIS 09, PARIS, France

Salaire de base
70000 € - **Salaire de base**
110000 €

Date de publication
8 octobre 2025 à 11:06

Valide jusqu'au
07.11.2025

Candidate First est particulièrement engagée en faveur de la Diversité, de l'Égalité des chances, et de l'Inclusion. Partenaire exclusif de Women First, 1er vivier de talents féminins en France, nous nous engageons à présenter des shortlists équilibrées de femmes et d'hommes.