



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-de-filiale-negoce-f-h-2>

Directeur de Filiale Négocier F/H

Description

Pourquoi nous avons besoin de vous :

Notre client est une filiale d'un groupe industriel solide, intervenant sur des marchés techniques et concurrentiels.

Pour accompagner son développement, nous recherchons un(e) Directeur / Directrice de site capable de définir, proposer et mettre en œuvre la stratégie globale de la société.

Objectif principal : assurer la croissance rentable de l'activité tout en garantissant la satisfaction client, la cohésion des équipes et la pérennité économique.

Ce que vous ferez :

Au quotidien :

- Piloter l'activité de l'entreprise en lien avec les orientations du groupe
- Définir et proposer à la direction générale le budget annuel et les plans d'action associés
- Mettre en œuvre la politique commerciale et d'achat
- Suivre les indicateurs clés (CA, marges, rentabilité, satisfaction client...)
- Superviser les relations avec les clients et fournisseurs stratégiques
- S'assurer du respect des chartes internes (commerciale, conditions de règlement, qualité...)

De manière ponctuelle :

- Proposer et mettre en œuvre des politiques de croissance externe (rachat, diversification...)
- Déployer des projets d'innovation
- Représenter l'entreprise au sein d'organismes professionnels

Avec qui :

- Une équipe pluridisciplinaire et soudée, composée de responsables commerciaux, logistique, achats, qualité, etc.
- Un manager direct : la Direction Générale du groupe, accessible et stratège
- Une entreprise qui mise sur l'humain, la responsabilité et la qualité de service

Organisme employeur
ADITO DEVELOPPEMENT

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRE MISE À DISPOSITION DE
RESSOURCES HUMAINES

Lieu du poste
France

Salaire de base
85000 € - **Salaire de base**
100000 €

Date de publication
26 septembre 2025 à 11:06

Valable jusqu'au
12.10.2025

Qualifications

Ce qu'on attend de vous :

Dans 1 mois : vous avez pris en main les chiffres, rencontré les équipes et identifié les chantiers prioritaires

Dans 3 mois : vous avez redéfini les plans d'action, lancé les premiers ajustements et instauré une dynamique collective

Dans 6 mois : les KPIs sont mieux maîtrisés, les clients et fournisseurs clés sont consolidés, les équipes mobilisées

Dans 1 an : vous avez fait évoluer positivement le CA, la marge et la satisfaction client, tout en renforçant l'adhésion interne

Vous allez réussir car :

- Vous avez une formation supérieure (Bac+5 minimum), idéalement en commerce ou gestion
- Vous avez déjà piloté une unité de profit dans un environnement industriel ou BtoB
- Vous savez animer des équipes, fixer un cap, contrôler des plans d'action et ajuster rapidement
- Vous avez le sens des chiffres, de la négociation et de la satisfaction client
- Vous appliquez et faites respecter les règles, sans perdre en agilité