



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-de-secteur-f-h>

Directeur de secteur F/H

Description

Cette entreprise est une société française spécialisée dans le négoce auprès des professionnels du bâtiment.

Fondée sur des valeurs de bienveillance, de performance, de satisfaction client, vous intégrerez une entreprise au sein de laquelle vous pourrez vous épanouir dans le domaine du management

Nous recrutons un Directeur de secteur (H/F) pour les 7 agences présentes sur les départements 38-73-74

Qualifications

Vous pilotez, sur votre secteur, la mise en œuvre de la politique commerciale du Groupe en supervisant les équipes des agences (environ 60 collaborateurs).

Vous développez les résultats économiques de votre secteur.

Vous élaborez et développez les orientations des structures, des relations extérieures.

Vous proposez et pilotez les évolutions en matière d'organisation (exploitation et commerce) et de stratégie commerciale.

Vous apportez un soutien afin de développer la performance individuelle et collective.

Vous améliorez la fidélisation de la clientèle

Management

- Coordonner les équipes et les fédérer autour d'un objectif commun
- Accompagner les responsables de sites et/ou d'agences dans leurs missions
- Participer au recrutement en collaboration avec le service RH
- Réaliser des entretiens annuels et professionnels
- Développer les compétences des équipes (formation, évolution etc.)
- Accompagner et soutenir les responsables d'agence sur la gestion des conflits
- Favoriser la cohésion entre les Responsables d'agence
- Assurer le relais entre les équipes transverses et les agences
- Déployer les rituels de management définis dans l'entreprise

Pilotage de l'activité

Organisme employeur

Omnium RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

38185, GRENOBLE, GRENOBLE,
France

Salaire de base

70000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication

4 octobre 2024 à 15:02

Valide jusqu'au

03.11.2024

- Définir la stratégie commerciale du secteur
- Développer l'activité et les résultats d'un ensemble de points de vente
- Définir et garantir le respect du budget annuel du secteur
- Travailler avec la Direction sur les ouvertures et/ou la rénovation du parc d'agences
- Etablir des plans d'actions, fixer des objectifs individuels et collectifs
- Garantir la satisfaction client
- Coordonner les activités des points de vente ainsi que des moyens logistiques, techniques et humains dans le respect des orientations du groupe
- S'assurer de l'application et du respect des différents processus auprès des agences (achats, stocks, tarifs, ventes, HSE, gestions de coûts, marge etc.)
- S'assurer de la bonne tenue des points de vente
- Analyser la performance
- Garantir la bonne réalisation des budgets
- Analyser les performances des agences de son secteur
- Définir les plans d'actions correctifs

Qualité Sécurité Environnement Energie

- Respecter les règles écrites
- Signaler tous les dysfonctionnements à sa hiérarchie ou, en cas d'absence, au responsable (Sécurité Environnement – Energie) concerné
- Proposer chaque fois que cela est possible des solutions ou des améliorations à sa hiérarchie ou, en cas