



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

## Directeur de Secteur Région Centre F/H

### Description

Vous serez formé(e) et accompagné(e) dès votre intégration au sein du groupe et tout au long de votre carrière afin d'être un(e) véritable expert(e) de votre métier.

Vos principales missions seront :

Management

- Piloter l'activité et le déploiement des plans d'actions auprès de ses équipes en cohérence avec la stratégie de son entité
- S'assurer que ses équipes agissent en conformité avec les règles et process métiers du Groupe
- Accompagner ses collaborateurs et favoriser leur montée en compétences.
- Assurer la bonne adéquation besoins / compétences
- Mobiliser et fédérer ses collaborateurs autour des enjeux de l'entité et s'assurer de la bonne cohésion au sein des équipes
- S'assurer du bien-être et de la motivation des collaborateurs en mettant en oeuvre les processus et moyens adéquats

Développement économique et commercial :

- Définir un plan de développement par rapport au potentiel de son secteur et de ses IDN
- Coordonner les actions de développement commercial
- Proposer une vision et des orientations en adéquation avec la stratégie donnée par le Groupe
- Gérer et développer en direct la relation avec les prescripteurs grand compte de sa région
- S'assurer de l'atteinte des objectifs commerciaux sur son secteur géographique
- Proposer le cas échéant un plan d'actions cohérent avec le budget afin de les atteindre (recrutement, organisation des ressources...)

### Qualifications

Nous offrons des avantages compétitifs :

- Statut Cadre
- Package de rémunération de 36 à 60 KEUR constitué d'une base fixe et d'une variable non plafonnée
- Véhicule de fonction
- Mutuelle famille prise en charge à 100% par l'employeur
- RTT
- Titres-restaurant

Profil :

### Organisme employeur

PREMISTA

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

AUTRES ACTIVITÉS  
AUXILIAIRES DE SERVICES  
FINANCIERS, HORS  
ASSURANCE ET CAISSES DE  
RETRAITE, N.C.A.

### Lieu du poste

37261, TOURS, TOURS, France

### Date de publication

27 décembre 2024 à 12:11

### Valide jusqu'au

26.01.2025

Diplômé(e) bac +3/ 5, vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans dans le commerce en BtoB et en BtoC et avez une solide expérience dans le management d'une équipe de Commerciaux Itinérants.

La connaissance des secteurs de la Banque, de la Finance et/ou de l'assurance est un plus.

Véritable « Homme/Femme de terrain », vous avez le sens client, la culture du résultat et de la performance.

Vous avez une vision globale et stratégique.

Vous êtes un(e) communicant(e) et un(e) véritable meneur(se) et fédérateur(trice) d'équipe.

Des déplacements réguliers sur les agences de Bordeaux, Limoges, Tours, Bourges, Orléans et Le Mans sont à prévoir, ainsi que des découches.

Si vous êtes pourvu(e) d'un excellent sens du relationnel, que vous vous considérez comme un(e) véritable passionné(e) du commerce, et que vous êtes motivé(e) par les défis, ne manquez pas cette opportunité.

Rejoignez notre équipe et participez à cette aventure passionnante.