



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-des-ventes-du-developpement-italie-solutions-logistique-f-h-2>

Directeur des Ventes & du Développement Italie – Solutions Logistique F/H

Description

Vous serez responsable des activités commerciales et du développement des ventes de la filiale italienne d'une entreprise internationale prospère, en dirigeant toutes les opérations commerciales avec une équipe de 10 collaborateurs. Votre mission principale sera d'assurer le développement de l'entreprise, de piloter les ventes et de renforcer sa position sur le marché italien.

Notre offre – Pourquoi il fait bon travailler ici

- **Poste Stratégique avec Leadership** : Jouez un rôle clé dans l'évolution de l'entreprise en Italie
- **Opportunités d'Évolution** : Un poste de direction avec une large autonomie et des perspectives de croissance à long terme
- **Missions Stimulantes et Impactantes** : Un rôle dynamique avec une influence directe sur le succès de l'entreprise
- **Package de Rémunération Compétitif** : Salaire fixe avec une partie variable selon le profil, ainsi qu'une voiture de fonction
- **Organisation Flexible du Travail** : Possibilité de télétravail partiel avec une grande autonomie

Votre mission – Ce pour quoi nous comptons sur vous

- **Piloter et développer** l'ensemble des activités commerciales de la filiale italienne
- Superviser les ventes, les services, le développement commercial ainsi que les processus administratifs et financiers
- Assurer partiellement la responsabilité du chiffre d'affaires et des résultats, avec une **approche stratégique et opérationnelle**
- Mettre en œuvre et piloter la stratégie de l'entreprise tout en **optimisant les processus**
- **Manager et motiver l'équipe** tout en identifiant de nouveaux talents
- Développer et consolider le portefeuille client existant
- Piloter les initiatives en conduite de changement pour l'amélioration continue des performances
- **Travailler en étroite collaboration** avec les services européens de la société mère

Qualifications

Votre profil – Ce que vous apportez à l'équipe

- **Expertise Sectorielle & Expérience** : Minimum 10 ans d'expérience dans un poste de direction commerciale ou de gestion d'unité, idéalement avec un réseau établi dans les secteurs concernés

Organisme employeur
EUREO HOLDING

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
France

Date de publication
13 octobre 2025 à 13:07

Valide jusqu'au
12.11.2025

- **Compétences Managériales** : Expérience avérée dans la gestion et le développement d'équipes, avec des réussites démontrées en conduite du changement
- **Orientation Client & Sens des Affaires** : Esprit entrepreneurial avec une forte orientation commerciale, un excellent relationnel client et un souci de la croissance durable
- **Compétences Analytiques et Stratégiques** : Capacité à optimiser les processus, élaborer des stratégies et gérer les aspects opérationnels et financiers
- **Langues** : Italien courant (C2) et anglais professionnel (C1)
- **Localisation & Mobilité** : Télétravail possible, déplacements réguliers requis