



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-general-commercial-f-h-f-h>

Directeur Général Commercial F/h F/H

Description

Le candidat idéal combine une expérience solide en direction commerciale ou business development avec une capacité à évoluer dans des environnements hybrides : à la fois structurés (grands groupes) et entrepreneuriaux (PME, scale-up, entreprises en croissance).

Rôle & Missions

Véritable patron d'entreprise, de PME, le futur DGD commercial aura un rôle d'animation, de fédération et de stratégie, sans portefeuille commercial direct. Sa mission consistera à créer les conditions de la performance collective et à porter la vision commerciale de l'entreprise

- **Animation et accompagnement des associés**
 - Coacher et développer les compétences commerciales des associés.
 - Adapter son accompagnement selon leur maturité (junior vs senior).
 - Structurer et industrialiser les approches commerciales locales.
- **Stratégie et innovation**
 - Porter la stratégie commerciale nationale et challenger en permanence le positionnement et les cibles clients.
 - Explorer et développer de nouveaux métiers (ex. facility management, services innovants).
 - Initier de nouvelles méthodes de travail et d'organisation.
- **Gouvernance et leadership**
 - Incarner une posture de DG : prendre de la hauteur, mais savoir descendre dans l'opérationnel.
 - Fédérer autour de la vision commune, en équilibrant les sensibilités au sein de la gouvernance.
 - Insuffler et Participer aux projets multiples selon son expérience et son appétence.

Qualifications

- Expérience mixte : avoir connu la rigueur des process et la discipline financière des grands groupes, tout en ayant exercé dans un cadre plus entrepreneurial, avec initiative et créativité.
- Leadership fédérateur : véritable coach et pédagogue, capable de faire grandir les associés et de renforcer leur efficacité commerciale.
- Personnalité : humaine, chaleureuse, fédératrice, dotée d'un fort sens relationnel.
- Vision stratégique : apte à développer de nouveaux métiers, à challenger le positionnement et à innover dans les modèles de

Organisme employeur

PERSUADERS Recrutement

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75108, PARIS 08, PARIS, France

Date de publication

3 novembre 2025 à 14:06

Valide jusqu'au

03.12.2025

fonctionnement.

- Stature de dirigeant : senior, crédible auprès des associés, avec une posture de DG, tout en sachant replonger dans l'opérationnel si nécessaire.
 - Équilibre managérial : profil complémentaire du DG actuel (rouge/jaune), recherché plutôt vert/jaune – posé, apaisant, fédérateur.
 - Secteurs cibles : construction, industrie, facility management, voire IT/SSII si légitimité commerciale forte.
 - Engagement et disponibilité : forte présence physique en région parisienne, télétravail limité.
- Pourquoi les rejoindre ?

Rejoindre cette aventure, c'est bien plus qu'intégrer une gouvernance : c'est devenir **acteur à part entière d'un projet entrepreneurial**, où l'engagement individuel nourrit la réussite commune.

Vous prendrez place dans un trinôme dirigeant équilibré, au cœur des décisions stratégiques, et bénéficierez d'une **liberté d'action forte** pour impulser vos idées, vos méthodes et apporter vos innovations business et votre vision.