



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-general-pme-distribution-btb-lavage-industriel-f-h>

Directeur Général – PME – Distribution BTB – Lavage industriel F/H

Description

Piloter l'ensemble des activités de Spare tech avec une forte orientation commerciale, en assurant la croissance, la rentabilité et la pérennité de l'entreprise. Le Directeur Général devra faire preuve de polyvalence, leadership, et d'une connaissance approfondie du secteur du Lavage Automobile en Europe, notamment auprès des fabricants, installateurs et maintenanciers.

Responsabilités clés

Management & Organisation

Encadrer et fédérer une équipe de 7 personnes.

Être un manager proche de ses équipes, disponible et à l'écoute.

Gérer les imprévus du quotidien avec réactivité et pragmatisme.

Créer un climat de confiance et de collaboration.

Favoriser l'autonomie et la montée en compétences des collaborateurs.

Stratégie & Marché

Comprendre les dynamiques du marché du lavage automobile.

Assurer une veille concurrentielle active.

Anticiper les besoins des clients et adapter l'offre en conséquence.

Achats

Définir la politique d'achats (Europe / Hors Europe)

Identifier de nouveaux produits et fournisseurs.

Initier les premiers achats et négociations avec les nouveaux partenaires.

Commerce & Développement

Gérer les relations avec les gros comptes et clients à fort potentiel.

Définir et piloter la stratégie Export (Europe, autres zones).

Préparer et représenter l'entreprise sur les salons professionnels.

Pricing & Rentabilité

Organisme employeur
GROUPE BAELEN

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS
HOLDING

Lieu du poste
94041, IVRY SUR SEINE, IVRY
SUR SEINE, France

Salaire de base
80000 € - **Salaire de base**
100000 €

Date de publication
24 septembre 2025 à 19:11

Valide jusqu'au
24.10.2025

Définir les prix publics, distributeurs et par quantité.

Optimiser les marges tout en restant compétitif.

Marketing & Produits

Définir la gamme de produits et son évolution.

Superviser la création du catalogue papier (tous les 2 ans).

Concevoir les documentations commerciales.

Orienter la présentation de la gamme sur le site Internet.

Participer à la création de nouveaux produits (aspirateurs, osmoseurs, LED...).

Déplacements fréquents à prévoir

Salaire fixe + variable / A terme possibilité d'investir avec un système abondement

Qualifications

Compétences & Expérience

Minimum 10 ans d'expérience dans un poste de direction, idéalement dans une PME B2B.

Expérience dans la vente de produits techniques.

Excellente maîtrise des enjeux commerciaux, achats et export.

Capacité à manager une petite équipe avec agilité.

Maîtrise du français, de l'anglais. L'allemand ou l'espagnol serait un plus

Qualités humaines & savoir-être

Leadership bienveillant : capacité à inspirer et motiver.

Proximité avec les équipes : présence terrain, écoute active.

Disponibilité et réactivité : savoir gérer les urgences sans perdre de vue la stratégie.

Polyvalence : capacité à jongler entre les fonctions opérationnelles et stratégiques.

Proactivité : force de proposition, anticipation des besoins.

Orientation client : sens du service, compréhension fine des attentes.

Esprit PME : pragmatisme, autonomie, flexibilité.