



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-regional-points-de-vente-f-h-3>

Directeur Régional – Points de vente F/H

Description

Rattaché(e) à la Direction Régionale, vous êtes responsable de la performance globale d'un périmètre multi-sites.

Vos principales missions seront les suivantes :

1. Définition et mise en place de la stratégie commerciale

Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale locale en cohérence avec les objectifs de l'entreprise.

Analyser le marché, identifier les opportunités de croissance

Superviser et accompagner les équipes commerciales dans l'atteinte des objectifs.

Garantir la satisfaction et la fidélisation des clients.

2. Pilotage opérationnel

Planifier, évaluer et optimiser l'adéquation entre ressources et moyens techniques, organisationnels et humains.

Optimiser les processus pour garantir la qualité et l'efficacité des prestations

Animer les indicateurs

Veiller au respect des normes de sécurité et des réglementations en vigueur.

Effectuer une veille permanente : juridique, administrative, informatique, technique, concurrentielle.

3. Management

Recruter, intégrer et accompagner les équipes dans leur montée en compétences.

Développer et fédérer les équipes autour des projets de la zone et du groupe.

Favoriser une dynamique de travail collaborative, orientée qualité de service.

Organisme employeur

LaTribuneLibre

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRES SERVICES
PERSONNELS N.C.A.

Lieu du poste

France

Date de publication

27 octobre 2025 à 16:06

Valide jusqu'au

20.11.2025

4. Pilotage financier

Superviser le suivi administratif et financier d'un périmètre

Élaborer un budget, l'optimiser et le suivre (contrôle des coûts,...)

Analyser les performances des sites, les indicateurs comptables et financiers (chiffre d'affaires, marge opérationnelle, bilan et compte de résultat) et mettre en place des plans d'actions adaptés

Mesurer la rentabilité, la rentabilité et les besoins d'investissement.

Suivre les indicateurs de performance (CA, marge, productivité)

Qualifications

Diplômé(e) d'une formation supérieure en commerce ou gestion, vous disposez d'une expérience de minimum 5 ans dans le pilotage d'une activité multisites avec des responsabilités similaires. Vous avez des compétences reconnues en management, développement commercial et en gestion. Votre leadership naturel, votre capacité à fédérer les équipes et à piloter des projets transverses seront des atouts.