



<https://latribunelibre.com/emploi/directeurtrice-regionale-gms-ouest-f-h-2>

Directeur(trice) régional(e) GMS OUEST F/H

Description

Nous recherchons notre futur(e) : Directeur(trice) Régional(e) (F-H)

Votre Rôle :

Rattaché(e) au Directeur National des Ventes, votre mission principale sera d'animer et de manager une équipe de 8 chefs de secteur afin de dynamiser et de développer le chiffre d'affaires des produits concernés sur la région Grand Ouest (26 Départements) auprès d'un portefeuille de clients composés de supermarchés et d'hypermarchés.

- Déplacement : 2 jours/semaine

Vos Responsabilités :

- Négocier, en lien avec le compte clé, avec les clients pilotes (type centrales régionales)
- Participer en tant qu'appui vente le chef de secteur lors des visites stratégiques
- Suivre l'activité des chefs de secteur
- Fixer les orientations d'activité des chefs de secteur et en faire le suivi
- Analyser et faire des recommandations sur l'activité
- Assurer la réalisation des objectifs
- Former des chefs de secteur : formation initiale et continue
- Participer aux recrutements des chefs de secteur
- Organiser des réunions de cycle.

Notre Proposition :

- Cadre en CDI
- Forfait jours: 215 jours travaillés.
- Un véhicule de fonction (type 3008 ou break même catégorie)
- Une carte affaire
- Smartphone + PC portable
- Une rémunération motivante : fixe 48/52 K€ sur 13 mois, selon profil
- Primes quadrimestrielles significatives
- Intéressement/Participation
- Déplacement : 2 jours/semaine

Organisme employeur
COTTIN JEANNE MONIQUE

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRES ACTIVITÉS
MANUFACTURIÈRES N.C.A.

Lieu du poste
44109, NANTES, NANTES, France

Salaire de base
48000 € - **Salaire de base**
52000 €

Date de publication
1 octobre 2024 à 13:02

Valide jusqu'au
31.10.2024

RESIDENCE REQUISE : NANTES (10km environ)

Carrière : Et surtout pour un candidat à fort potentiel, une formidable opportunité de vous réaliser personnellement et professionnellement dans une société pérenne et bienveillante, au cœur d'une des forces commerciales les plus importantes dans les vins, en France.

Vous vous reconnaissiez ? Nous sommes fait pour nous rencontrer !

Qualifications

Votre Profil :

- De formation commerciale supérieure, plus qu'un diplôme, vous avez acquis avec succès une réelle expérience de Directeur régional en GMS dans la catégorie PGC.
- Vous avez le sens du commerce et de la négociation associés à la culture du résultat.
- Manager dans l'âme vous savez fédérer et mobiliser votre équipe autour de vous.
- Connaissance des boissons (vins) : un atout.

Vos Atouts pour réussir :

- Leadership, Capacité à mobiliser et à fédérer
- Organisation, rigueur
- Sens aigu de la négociation
- Sens de l'objectif et du résultat
- Capacité d'analyse, de synthèse et de recommandation
- Maîtrise des logiciels bureautiques.

#AGRO