



<https://latribunelibre.com/emploi/formateur-force-de-vente-toulouse-marseille-f-h>

Formateur force de vente Toulouse – Marseille F/H

Description

En tant que Responsable Formation Merchandising, votre rôle sera d'accompagner la montée en compétences des chefs de secteur d'un point de vue techniques de ventes et merchandising notamment, en alignement du CVR et du siège.

Pauline, Responsable du Développement Commercial, attend avec impatience son nouveau collaborateur/sa nouvelle collaboratrice pour renforcer le pôle d'Efficacité Commerciale.

Vos futures missions seront les suivantes?:

- Effectuer un état des lieux des techniques/méthodes de vente des chefs de secteurs, sur votre périmètre, ainsi que de la compréhension des sujets merchandising et de la posture commerciale
- Réaliser un accompagnement qualitatif (brief, débrieve, capacité d'analyse, pédagogie...) tant oral qu'écrit
- Être force de proposition dans la pédagogie/ outils pédagogiques à employer
- Interagir sur la partie formation dans différentes instances (réunions de région, convention, atelier...)
- Accompagner le chef de secteur en conciliant la stratégie FM avec les besoins du client
- Accompagner la mise en place et le développement de la fonction de RFM dans une démarche d'amélioration continue
- Être le garant et relais de la stratégie de formation/politique merchandising, techniques de ventes et de la politique commerciale, ainsi que de son déploiement en point de vente ; notamment via votre le lien avec le siège et les services concernés
- Être l'un des relais entre le siège et le terrain sur différents sujets stratégiques et opérationnels et l'optimisation des ressources

Votre rythme :

- 2 jours d'administratif pour travailler sur les différents GT et organisation/préparation/debriefing des tournées d'accompagnement
- 3 jours de tournée d'accompagnement avec les Chefs de secteurs afin de travailler les point méthodes ou business identifiés et partagés en amont avec le CVR

Qualifications

Vous avez une expérience de plusieurs années sur le poste de Chef de Secteur en GMS agroalimentaire (à minima 2 ans), idéalement dans le frais, et vous souhaitez relever de nouveaux défis.

Votre savoir-être (capacité d'adaptation, écoute, humilité, intelligence situationnelle, assertivité...) est particulièrement reconnu et vous permettra d'occuper pleinement la posture de coach et d'intervenir dans un management transversal.

Une première expérience de formateur en Force de Vente serait idéale.

Vous êtes familier avec le Pack Office, dont notamment Excel ; et connaissez peut-être déjà d'autres outils comme IRI, Databrand, Klee Sales, Planorama.

Nos atouts

Organisme employeur

FLEURY MICHON

Type de poste

Temps plein

Secteur

FABRICATION DE PLATS PRÉPARÉS

Lieu du poste

31555, TOULOUSE, TOULOUSE, France

Date de publication

10 octobre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au

09.11.2024

Rémunération fixe attractive sur 13 mois + variable (versement trimestriel) ;
Participation et intéressement ;
Package Voiture de fonction avec prise en charge du carburant pro/perso.
Téléphone/ordinateur et frais de vie ;
Vous bénéficiez par ailleurs d'un dispositif d'épargne salariale, d'une mutuelle d'entreprise et des avantages du CSE.

Processus de recrutement

Ça vous parle ? La suite par ici :

Echange téléphonique avec la personne en charge du recrutement. On s'appelle, on fait connaissance et on aborde les enjeux du poste.
Rencontre avec votre manager et la Directrice des Ressources Humaines (visio ou physique). Montrez-vous convaincant pour vous « vendre » !
Et la proposition finale dans un temps record !

Votre intégration

Chez Fleury Michon, l'intégration est sur mesure !

Au programme :

Un on-Boarding Digital ;
Un accueil personnalisé par votre Manager (remise du matériel, voiture, présentation des produits et outils...) et des tournées terrain ;
Un parcours collectif de plusieurs jours avec les nouveaux collaborateurs pour découvrir les métiers du Groupe.

On se réjouit d'échanger avec vous et on espère vous accueillir chez Fleury Michon.