



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-bois-f-h>

## RESPONSABLE COMMERCIAL BOIS F/H

### Description

Sous l'autorité directe de la direction, le responsable commercial assure le développement du portefeuille de clients et la fidélisation des clients historiques. Il propose une stratégie de développement et la fait valider dans le respect des capacités techniques de l'unité de production. Il assure une veille opérationnelle sur tout ce qui peut orienter les décisions de l'entreprise (nomenclature des produits, prix appliqués par la concurrence, nouveaux produits, benchmark, réseautage). Pour assurer sa mission, il dispose d'un agent commercial qu'il encadre.

### Missions principales :

Le responsable commercial a pour objectif d'augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise et de maximiser les ventes. Pour y parvenir, il réalise les missions suivantes :

- Développer une stratégie commerciale en concertation avec la direction.
- Proposer les objectifs commerciaux annuels et les faire valider par la direction.
- Prospectivez de nouveaux clients et fidéliser la clientèle en s'appuyant sur les outils numériques à sa disposition.
- Travailler en collaboration avec le responsable de production pour assurer la fluidité des livraisons et le respect des cahiers des charges.
- Concevoir et diffuser des supports commerciaux.
- Gérer les stocks et la relation avec les fournisseurs.
- Manager la cellule commerciale.
- Se doter d'une veille technologique, structurée et continue, sur les concurrents, le marché, la nomenclature des produits et leur niveau de prix.
- Rendre compte régulièrement à la direction sur l'atteinte des objectifs fixés et les marchés les plus stratégiques.
- Conduire les négociations avec les clients et prospects, assurer le suivi des contrats et gérer les réclamations.

Des déplacements sont à prévoir 2 à 3 jours/semaine.

### Autres :

- Copiloter l'activité avec la direction et définir les axes de développement commerciaux en mettant en place un tableau de bord opérationnel permettant de cibler les priorités et d'alerter sur les marchés déficients ou à conquérir ;
- Interagir avec des clients fidélisés et/ou prospectés lors de rencontres ou d'événements (salons, forums),
- Participer par sa présence à toute manifestation en clientèle assurant ainsi la représentation de la société

### Qualifications

#### PROFIL IDEAL

Diplômé d'une formation commerciale associée, idéalement, à un cursus ingénieur

### Organisme employeur

SCIERIE

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

43157, LE PUY EN VELAY, LE  
PUY EN VELAY, France

### Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**  
45000 €

### Date de publication

14 septembre 2024 à 13:02

### Valide jusqu'au

14.10.2024

dans les activités de 1ère transformation de l'industrie du bois, vous disposez d'une première expérience de 5 ans minimum dans le même type de poste avec une appétence forte pour les projets techniques. Vous avez l'habitude de piloter des dossiers de bout en bout et êtes à l'aise aussi bien dans la gestion de la relation clients que fournisseurs. Vous savez vous adapter à l'environnement de vos interlocuteurs et êtes à la fois capable de prendre de la hauteur sur des sujets stratégiques, et mener des tâches très opérationnelles en gardant toujours pour objectif d'atteindre les résultats que vous vous êtes fixés.

Vous disposez de bonnes capacités de communication qui vous permettent d'échanger avec une grande diversité d'interlocuteurs et d'assurer une bonne cohésion d'équipe.

Savoir-faire :

- Elaborer et développer une stratégie commerciale efficiente en analysant finement le marché et les concurrents du secteur,
- Définir et mettre en oeuvre une stratégie marketing et digitale orientée « produits » ;
- Mobiliser les canaux de commercialisation et les argumentaires commerciaux ad hoc selon la cible visée,
- Avoir une bonne maîtrise numérique (\*webmarketing, mailing, réseaux sociaux) ;
- Prospectivez de nouveaux clients et créer/gérer/consolider une base de prospects pour élargir les opportunités économiques,
- Disposer d'une maîtrise avancée des outils bureautiques et du traitement des données.