



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

Responsable commercial F/H

Description

Nous recherchons, pour développer notre activité de vente au sein de la filiale Topcon Positioning France, un Responsable de Vente pour s'occuper de la partie Centre Nord de la France (à savoir les départements 76 - 27 - 14 - 61-50 - 28 - 41 - 45 - 77 - 78 - 75 - 91 - 92 - 93 - 9 - 95)

PRINCIPALES MISSIONS

Le responsable des ventes secteur Centre Nord & Île-de-France sera en charge :

- de la gestion des relations avec nos distributeurs potentiels,
- de l'élaboration et de la mise en œuvre de stratégies de vente,
- de la croissance du chiffre d'affaires
- de la distribution efficace de nos produits sur le marché.

Vous exercerez au sein de la Société les missions suivants :

- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies de vente afin d'augmenter le chiffre d'affaires par le biais des partenaires de distribution dans le secteur assigné.
- Gérer les relations avec les partenaires de distribution, y compris
 - la communication régulière,
 - la formation
- le soutien pour assurer leur succès dans la promotion et la vente de nos produits.
- Identifier et rechercher des nouveaux distributeurs et de partenariat afin d'augmenter les ventes sur le marché
- Analyser les données de ventes afin d'identifier les tendances, les opportunités et les défis, et élaborer des solutions pour stimuler la croissance des ventes.
- Collaborer avec des équipes interfonctionnelles, notamment dans les domaines du marketing, des opérations et des finances, afin d'assurer une distribution efficace des produits à la clientèle.
- Suivre les tendances du marché, les activités concurrentielles et le retour d'information des clients afin d'élaborer des stratégies pour rester en tête de la concurrence et optimiser les

Organisme employeur

TOPCON POSITIONING FRANCE S.A.S.

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
MATÉRIEL ÉLECTRIQUE

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Salaire de base

40000 € - Salaire de base
55000 €

Date de publication

30 août 2024 à 13:02

Valide jusqu'au

29.09.2024

efforts de distribution

- Fournir des reports réguliers à la direction sur les performances des ventes, les tendances du marché et les indicateurs clés liés aux ventes de la distribution.
- Développer et maintenir des relations solides avec les principaux clients et partenaires afin de garantir la satisfaction et la fidélisation des clients

Qualifications

COMPÉTENCES ET QUALIFICATIONS

- Licence en commerce, en marketing ou dans un domaine similaire.
- Minimum de 5 ans d'expérience confirmée dans la vente de produits de distribution.
- Le candidat idéal devra posséder :

§ Une solide expérience dans la vente de produits de distribution,

§ Avoir une connaissance et/ou expérience du monde de la Topographie, et de la Machine contrôle serait nécessaire

§ Des compétences reconnues en matière de gestion

§ La capacité de créer et de maintenir des relations solides avec les partenaires.

§ Une solide expérience dans la réalisation d'objectifs de vente par des réseaux de distribution

§ Un grand sens de la communication, et savoir adapter son discours face au public concernés

§ Une bonne gestion des relations interpersonnelles,

§ Une grande capacité à savoir établir et entretenir des relations avec les partenaires de distribution et les clients finaux

§ Être doté d'un grand leadership, avec la capacité de savoir motiver et de développer des relations avec

les partenaires de distribution.

§ Une bonne Capacité à analyser les données relatives aux ventes, les tendances du marché et les réactions des clients afin d'élaborer des stratégies et des plans de vente.

§ Avoir un esprit synthétique

§ Une excellente capacité à travailler de manière autonome, à gérer efficacement son temps dans un environnement en constante évolution et à gérer des priorités.

§ Savoir travailler en équipe distancielle afin de favoriser la collaboration, et l'entraide, avec partage d'expérience.

- Le candidat doit parler couramment le français
- La connaissance de l'anglais sera un réel avantage.
- Maîtrise des outils Microsoft Office et expérience des logiciels de gestion de la relation client (CRM).
- Disponibilité à voyager dans la région assignée selon les besoins, avec découchage éventuel.