



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-hotellerie-restauration-f-h-3>

RESPONSABLE COMMERCIAL HOTELLERIE RESTAURATION F/H

Description

Notre client, acteur clé de l'externalisation pour l'hôtellerie-restauration, recherche son/sa Responsable Commercial(e) pour poursuivre son développement et piloter ses équipes vers le succès.

Votre Mission : Développer, Manager et Performer !

Vos Défis Quotidiens :

Développement Commercial

- Exploiter la base de données clients et assurer une veille concurrentielle.
- Fidéliser et développer un portefeuille de grands comptes : visites, négociations, contrats.
- Prospecter de nouveaux clients et transformer des leads qualifiés en partenaires solides.

Gestion Commerciale & Administrative

- Optimiser l'organisation commerciale et affiner les processus de vente.
- Analyser les résultats, proposer des améliorations et piloter les outils de suivi.

Management & Leadership

- Encadrer une petite équipe de commerciaux et piloter en transverse des business developers en agence.
- Accompagner, former et faire monter en compétence vos équipes pour atteindre (et dépasser) les objectifs fixés.

Termes du contrat :

CDI, statut cadre,

Poste basé à Paris Sud,

Rémunération fixe + variable attractif (% CA groupe + % CA portefeuille client).

Qualifications

Organisme employeur

LaTribuneLibre

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication

6 janvier 2025 à 10:03

Valide jusqu'au

05.02.2025

Ce qu'il faut pour ce poste :

Expertise sectorielle

- Connaissance obligatoire du secteur de l'hôtellerie/restauration.
- Vous comprenez les enjeux de ce marché et savez dialoguer avec des décideurs.

Expérience commerciale

- Première expérience réussie dans la vente B2B.
- Prospection, négociation, fidélisation... Vous maîtrisez tout le cycle de vente.

Leadership naturel

- Manager engagé(e), vous aimez mobiliser, inspirer et faire monter vos équipes en compétences.

Tempérament de chasseur(euse)

- L'acquisition de nouveaux clients vous motive autant que la gestion de comptes clés.
- Vous êtes à l'aise avec les objectifs ambitieux et la pression commerciale.

Qualités humaines clés

- Aisance relationnelle et forte capacité d'adaptation pour évoluer dans un environnement exigeant et en constante évolution.

Pourquoi les rejoindre ?

Poste stratégique : Vous jouez un rôle central dans la croissance de l'entreprise.

Environnement stimulant : Une équipe soudée, un marché en plein essor et des projets ambitieux.

Perspectives d'évolution : Développez votre carrière dans une entreprise à taille humaine où vos idées font la différence.

Ce projet répond à vos attentes ?

Vous avez les compétences et l'énergie pour endosser ce rôle ?

Ne perdez pas de temps : postulez dès maintenant et on en discute !