



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

Responsable Commercial Régional CHR F/H

Description

En tant que Responsable Régional(e) CHR, rattaché(e) au Directeur Commercial France, vous rejoignez une équipe commerciale dynamique, en lien direct avec vos prospects et vos clients.

Dans ce cadre-là, vos missions principales sont les suivantes :

- Appliquer la stratégie commerciale pour les gammes de produits Revol
- Elaborer les axes de développements de votre région auprès des réseaux de l'hôtellerie et restauration haut de gamme, en adéquation avec la politique commerciale de la société
- Faire connaître la marque et la prescrire au quotidien
- Être le/la garant(e) de la réalisation des objectifs CA/conquête clients/produits
- Compléter et mettre à jour notre outil CRM au quotidien
- Réaliser des objectifs précis en terme de présence (prospection, prescription, visite chez client existant).
- Par la nature du secteur, la/le candidat(e) sera amené(e) à découcher plusieurs fois par semaine. Notamment pour la période de la saison d'hiver afin de garantir présence et réactivité dans les stations de de ski.
- Développer le chiffre d'affaires (et la marge) sur votre région (Auvergne Rhône Alpes, Bourgogne) en construisant votre portefeuille de nouveaux clients et prospects :
 - o Qualification des RDV en amont des visites
 - o Identification des décideurs et des fonctions clés (F&B, Chef, service achat, etc.)
 - o Rédaction de devis, suivi client via outil CRM, etc.
 - o Fidélisation de votre base client afin de générer de la récurrence commerciale et faire vivre votre réseau
- Rencontrer les clients lors de RDV showroom, visites d'usine, participations aux salons régionaux/nationaux CHR selon l'agenda de la marque
- Animation du réseau de distributeurs partenaires :

Organisme employeur
REVOL PORCELAINE

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS
HOLDING

Lieu du poste
26332, ST UZE, ST UZE, France

Date de publication
5 septembre 2024 à 17:02

Valide jusqu'au
05.10.2024

- o Suivi quotidien
- o Accompagnement terrain
- o Formation des équipes sur le terrain
- o Présentation des nouvelles collections auprès des forces de vente.
- Prescripteur auprès des utilisateurs finaux. Intervenir comme spécialiste de la marque Revol, tant auprès des équipes des distributeurs que des clients finaux.

Pour vous accompagner dans votre mission, nous vous assurons une formation interne à nos produits et à notre marché.

Qualifications

Vous êtes issu(e) d'une formation commerciale et avez idéalement au moins 5 ans d'expérience en tant que Commercial(e) avec un secteur géographique de plusieurs départements.

Vous avez de l'expérience auprès de la clientèle hôtellerie et restauration haut de gamme.

Doté d'une intelligence opérationnelle et stratégique, à l'écoute, vous faites preuve d'un esprit d'entreprise et êtes force de propositions avec une propension à négocier.

Habileté et finesse relationnelle, curiosité, autonomie et sens de l'organisation sont autant de qualités nécessaires pour réussir dans ce poste.

La maîtrise de l'anglais est un atout au regard de l'environnement international dans lequel Revol évolue.

En nous rejoignant, vous bénéficierez d'une ambiance de travail conjuguant convivialité et professionnalisme et d'un accompagnement managérial motivant.