



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

Responsable Commercial Régional – Pôle Tradition F/H

Description

Votre quotidien chez nous

Rattaché(e) au Chef des ventes du pôle tradition, vous développez votre courant d'affaires auprès des boucheries traditionnelles, rôtisseurs et GMS directes de votre région.

Pour ce faire, vous suivez un parc de clients et développez avec ces derniers des relations de confiance.

Lors de vos passages réguliers, vous leur présentez les différentes gammes, les nouveautés ainsi que les opérations du moment.

Vous animez la politique tarifaire de l'entreprise et développez les ventes.

En parallèle, vous prospectez les magasins indépendants qui ne travaillent pas avec l'entreprise et ouvrez de nouveaux comptes.

Véritable ambassadeur de la société, vous savez mettre en valeur les atouts de la structure et vos différentes gammes.

Vous assurez une veille concurrentielle et un reporting qualitatif auprès de votre hiérarchie.

Notre proposition :

En pratique :

- Ce poste est à pourvoir immédiatement
- Temps de travail : Forfait 218 jours et RTT
- Vos départements : 37/41/45/77/79/86/89/91/92/94

Rémunération & avantages :

- Salaire brut annuel entre 39Keuro et 41Keuro
- Prime sur objectif à hauteur de 12% de la rémunération brute annuelle
- 13ème mois
- Intéressement et Participation
- CSE

Organisme employeur

Galliance

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES)
D'ANIMAUX VIVANTS

Lieu du poste

37261, TOURS, TOURS, France

Salaire de base

39000 € - **Salaire de base**
41000 €

Date de publication

10 septembre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au

10.10.2024

Qualifications

Parlons de vous

De formation commerciale, vous avez une expérience réussie dans la vente de produits frais en direct auprès des réseaux traditionnels ?

Vous savez évoluer en autonomie et possédez un profil de business développeur ?

Vous avez le goût de la négociation et votre parcours a conforté votre attrait du challenge, votre expertise métier et votre capacité à développer un portefeuille clients ?

Au-delà de votre parcours, ce sont vos ressources personnelles qui feront la différence : votre relationnel, votre dynamisme, votre disponibilité, votre implication et votre esprit d'initiatives seront des atouts essentiels pour réussir dans cette mission

Votre attachement aux produits sera également essentiel pour atteindre vos objectifs

Si vous souhaitez vous mobiliser pour un projet ambitieux, celui d'être un acteur engagé pour une alimentation responsable, pour tous, aujourd'hui et demain alors rencontrons-nous !

Et la suite ?

Si votre profil correspond et que votre candidature est retenue, nous vous recontacterons par téléphone pour un premier échange.