



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commerciale-distribution-specialisee-f-h>

## RESPONSABLE COMMERCIAL(E) DISTRIBUTION SPÉCIALISÉE F/H

### Description

Rattaché(e) au Dirigeant, votre rôle sera de **piloter le développement de l'activité commerciale** avec les centrales d'achats et d'accompagner l'équipe commerciale de 10 Agents (multicartes) et d'**encadrer 2 Assistantes**.

### L'encadrement du réseau d'Agents et de l'ADV :

- Superviser, motiver et accompagner les Commerciaux sur le terrain ;
- Organiser les réunions commerciales ;
- Développer les compétences et apporter un soutien technique et commercial ;
- Suivre les statistiques et indicateurs ;
- Vérifier et établir les factures de commissions ;
- Encadrer les Assistantes Commerciales & ADV et les faire monter en compétences ;
- Soutenir l'équipe ADV sur les encours, les litiges et autres actions commerciales.

### Le développement de l'activité commerciale avec les centrales d'achats :

- Définir et adapter, en lien avec la Direction, les objectifs et les évolutions du marché ;
- Élaborer et mettre en place des plans d'action ;
- Négocier les conditions commerciales avec les centrales ;
- Tenir à jour le référencement ;
- Suivre, analyser et mettre en place des indicateurs de performance permettant d'évaluer la rentabilité ;
- Effectuer un reporting auprès du Dirigeant en proposant des actions correctives ;
- Maintenir et développer la relation client avec les grands comptes (interlocuteurs Acheteurs) en conservant un lien tout au long de l'année (rencontres sur site client – showroom) ;
- Établir et contrôler les conditions commerciales ;
- Suivre les transporteurs.

### Le développement de l'activité marketing et outils digitaux :

- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie de marketing ;
- S'assurer de la cohérence entre les objectifs commerciaux et les initiatives marketing ;
- Concevoir et superviser les campagnes marketing pour promouvoir les produits en s'appuyant sur les tendances ;
- Développer et adapter l'offre produit en lien avec les besoins et les feedbacks clients ;
- Effectuer une veille globale du marché ;
- Intervenir, en collaboration avec l'agence, sur la refonte du site internet ;

**Organisme employeur**  
RESSOURCES UP

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
69268, VOURLES, VOURLES,  
France

**Date de publication**  
13 septembre 2024 à 11:02

**Valide jusqu'au**  
13.10.2024

- Suivre, mettre à jour et améliorer l'outil CRM (Divalto Weavy).

#### **La création et le suivi des collections :**

- Effectuer une veille afin d'apporter des idées en lien avec les tendances ;
- Mettre en place les collections permanentes et saisonnières (choix des produits, montage, validation des commandes fournisseurs avec le Dirigeant, suivi des disponibilités...) ;
- Transmettre les informations auprès de la force de vente ;
- Présenter les collections aux clients grands comptes et centrales d'achats ;
- Valider la politique tarifaire des collections.

#### **La préparation et la création des catalogues :**

- Effectuer, en collaboration avec la photographe, le choix des produits, des photos et l'orientation du catalogue ;
- Préparer la gamme et le fichier en vérifiant les informations essentielles ;
- Valider l'ébauche réalisée par l'agence externe ;
- Analyser et définir le mode de distribution du catalogue ;
- Gérer également les catalogues en ligne.

Un accompagnement dans votre prise de poste sera réalisé par l'actuelle Directrice Commerciale.

#### **Qualifications**

##### **Pour réussir sur ce poste, quelles compétences seront attendues ?**

- une expérience commerciale BtoB et d'encadrement auprès d'Agents Commerciaux ;
- une expérience acquise au sein d'une entreprise à taille humaine type TPE ;
- une sensibilité aux produits (notamment merchandising et aspect linéaire) ou une expérience au sein d'un domaine similaire – se rapprochant de l'activité (décoration festive) ;
- idéalement une connaissance du fonctionnement des centrales d'achat ;
- une expérience et une approche marketing produit.

##### **Quelles sont les qualités qui seront appréciées et qui feront la différence ?**

- votre sens de la communication ;
- votre aisance relationnelle et commerciale ;
- votre adaptabilité ;
- votre polyvalence ;
- votre capacité à gérer les priorités ;
- votre double vision opérationnelle et stratégique.

L'indispensable vraiment indispensable... Une **expérience commerciale et des métiers de la distribution spécialisée**.