



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-de-secteur-grand-est-f-h-3>

Responsable de secteur Grand-Est F/H

Description

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous jouerez un rôle clé dans le développement de la marque et des ventes.

Développement commercial

- Développer le chiffre d'affaires du secteur selon les objectifs définis.
- Prioriser les marchés stratégiques autour des architectes, maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage, afin de favoriser la prescription des solutions dès la phase de conception.
- Renforcer la présence auprès des entreprises de pose, menuisiers, agenceurs et professionnels du second œuvre.

Gestion et transition du réseau distributeurs

- Assurer l'animation et le suivi des distributeurs existants, afin de maintenir un flux de chiffre d'affaires court terme, indispensable pendant la transition vers plus de vente directe.
- Former les équipes distributeurs aux gammes et garantir la qualité du discours commercial.
- Accompagner progressivement l'évolution du modèle vers une relation plus directe avec les clients finaux.

Prescription

- Développer la prescription auprès des architectes, bureaux d'études, économistes, maîtres d'ouvrage et acteurs du marché influents.
- Assurer la promotion des gammes techniques et esthétiques : acoustique, bardage, solutions bois design.

Animation terrain et accompagnement technique

- Réaliser un programme de visites terrain structuré : prescripteurs, poseurs, distributeurs, chantiers.
- Assurer le relais technique et commercial, en lien avec le Bureau d'Études et le Service Client.
- Participer aux événements professionnels, salons, workshops et actions marketing.

Pilotage de la performance

- Utiliser le CRM pour planifier, qualifier et remonter les opportunités projets et les informations marché.
- Assurer un reporting régulier sur le CA, les marges, la prise de commandes, les visites et la dynamique de prescription.
- Garantir l'application de la politique commerciale sur le secteur.

Organisme employeur

LINKR

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRE MISE À DISPOSITION DE RESSOURCES HUMAINES

Lieu du poste

67482, STRASBOURG, STRASBOURG, France

Salaire de base

60000 € - Salaire de base
75000 €

Date de publication

11 janvier 2026 à 18:03

Valide jusqu'au

10.02.2026

Qualifications

Ce poste s'adresse à un professionnel capable de maintenir des relations structurées avec les acteurs existants, mais également suffisamment agile et autonome pour développer la vente directe et la prescription, appelées à devenir les piliers de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Formation :

- Formation commerciale Bac+2 à Bac+5.
- Ou formation technique (bois, bâtiment, matériaux) complétée par une compétence commerciale.

Expérience :

- 8 ans minimum d'expérience terrain en vente BtoB dans le second œuvre, le bois, les matériaux, l'aménagement intérieur ou un univers technique proche.
- Expérience confirmée en vente directe et animation distributeurs.
- Maîtrise des environnements prescripteurs (architectes, économistes, MOA/MOE).
- Capacité démontrée à gérer de grands secteurs géographiques en autonomie.

Compétences et qualités :

- Autonomie, organisation, discipline terrain.
- Sens du service et de la relation client.
- Persévérance et capacité à développer une activité sur un secteur large.
- Sensibilité à l'univers du bois et aux solutions à valeur esthétique.
- Rigueur dans le reporting et la structuration commerciale.

CE QUE NOUS OFFRONS :

- Un poste à forte visibilité, au cœur du développement de la marque auprès des acteurs du marché.
- Rémunération attractive : fixe 50K€ + variable 15K€ + prime exceptionnelle,
- Outils performants, participation aux salons et événements, déplacements régionaux réguliers.
- Poste basé sur l'Est de la France, avec home office.