



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-de-secteur-sud-ouest-f-h-2>

## Responsable de secteur Sud-Ouest F/H

### Description

Véritable entreprise à mission, fort de ses 400 collaborateurs et 200 millions d'euros de chiffre d'affaires poursuit son développement et recherche :

### Un( e) Responsable de secteur Sud-Ouest

### Poste basé en Home Office

Rattaché(e) à la direction commerciale vous êtes en charge d'animer la filière en développant l'image du groupe et de ses marques en prescrivant les gammes de produits auprès des prescripteurs (architectes, maîtres d'œuvres, distributeurs etc.) en leur recommandant techniquement les solutions adaptées.

A ce titre, vous identifiez les projets, acteurs et potentiels clients.

Plus spécifiquement, vous aurez à :

- Définir, mettre en œuvre et piloter le plan d'action commerciale sur votre secteur
- Prospecter et développer une clientèle tout en suivant leur réalisation et s'assurant de leur satisfaction
- Développer la prescription et la vente auprès des différents acteurs de la filière.
- Travailler en collaboration avec les services supports internes.
- Établir un reporting mensuel de votre activité en intégrant une veille concurrentielle.
- Appliquer les conditions tarifaires selon la typologie des clients. S'assurer de la satisfaction client.
- Utiliser tous les outils digitaux mis à votre disposition CRM, ERP, etc...
- Gérer des résultats commerciaux et en être le garant

**Organisme employeur**  
ALPHIKA

**Type de poste**  
Temps plein

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

**Lieu du poste**  
33063, BORDEAUX, BORDEAUX,  
France

**Date de publication**  
14 janvier 2026 à 10:05

**Valide jusqu'au**  
13.02.2026

- Participer à l'analyse de votre marché et proposer des axes d'amélioration

## **Qualifications**

Diplômé(e) d'une formation de niveau Bac +2 / 5 dans le domaine commercial, vous disposez d'une expérience de 5 ans minimum dans l'univers du bâtiment (CVC, sanitaire, chauffage ou électricité) idéalement chez un fabricant.

Vous maîtrisez parfaitement la distribution professionnelle, ainsi que l'art de la prescription.

Vous connaissez les marchés et avez un esprit de négociation fin et développé.

A l'aise dans la relation commerciale, vous êtes capable de pouvoir identifier de nouveaux marchés / opportunités pour développer votre secteur.

Votre ténacité et votre détermination seront des atouts pour la réussite de vos missions.

Envie de rejoindre une entreprise en pleine croissance qui met en avant une production de produits respectueux de l'environnement et recyclables à 100 % ?  
N'attendez plus, ce poste est fait pour vous !

Au-delà d'une réelle opportunité, une rémunération attractive composée d'un fixe et d'un variable finira de vous convaincre.