



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-des-ventes-idf-genie-climatique-f-h>

Responsable des Ventes IDF Génie Climatique F/H

Description

Rattaché(e) au Responsable Régional, vous êtes le **garant de la performance commerciale** de la région Île-de-France, en **pilotant et animant l'ensemble de la force de vente** composée des technico-commerciaux itinérants et sédentaires, sur les canaux de vente directe et distribution.

Votre mission est de **développer durablement le chiffre d'affaires et la satisfaction client**, en appliquant la stratégie commerciale régionale et nationale.

Management et animation de l'équipe commerciale :

- Encadrer, motiver et accompagner les technico-commerciaux itinérants (10) et sédentaires (7).
- Participer activement au recrutement, à l'intégration et à la formation des collaborateurs.
- Organiser le travail de l'équipe, assurer un suivi régulier des performances individuelles et collectives.
- Accompagner régulièrement les commerciaux sur le terrain pour garantir la qualité des relations clients.

Définir et mettre en œuvre le plan d'action commercial en coordination avec le Responsable Régional :

- Définir et déployer les plans d'actions pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité.
- Analyser les résultats, identifier les écarts, et mettre en place des actions correctives adaptées.
- S'assurer de la bonne couverture commerciale du secteur et du potentiel clients.
- Mettre en place et suivre les objectifs de prospection.

Reporting et suivi des indicateurs clés :

- Élaborer des reportings réguliers
- Suivre rigoureusement les KPI et assurer une veille active sur le marché, les attentes clients et la concurrence.
- Remonter les informations terrain pour ajuster la stratégie commerciale.

Coordination interne et gestion des canaux de vente :

Organisme employeur

MITSUBISHI ELECTRIC EUROPE B.V.

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
COMPOSANTS ET
D'ÉQUIPEMENTS
ÉLECTRONIQUES ET DE
TÉLÉCOMMUNICATION

Lieu du poste

92063, RUEIL MALMAISON,
RUEIL MALMAISON, France

Date de publication

15 janvier 2026 à 14:06

Valide jusqu'au

09.02.2026

- Travailler en harmonie avec les Directions de la Prescription, le Directeur d'activité Eau Glacée et la Direction Commerciale
- Assurer le lien entre les équipes commerciales et les services internes (ADV, logistique, technique, crédit).
- Garantir la cohérence et la complémentarité entre les canaux de vente directe et distribution.
- Contrôler les ouvertures de comptes et veiller à l'application des politiques commerciales et remises.

Qualifications

Bac +2 (BTS FED, DUT GTE) ou Licence professionnelle minimum en génie climatique, thermique ou équivalent.

Expérience confirmée de 5 ans minimum en management d'équipe commerciale.

Très bonne connaissance des partenaires locaux (Distributeurs, installateurs, BE, ...) et de la gamme des produits distribués.

Maîtrise des outils CRM et bureautique.

Véritable leader passionné(e), vous disposez de compétences reconnues dans la gestion d'équipe et de projets ambitieux.

Des déplacements fréquents sont à prévoir sur la région.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un groupe international, solide, visionnaire, à la pointe de la technologie
- Une équipe humaine et engagée, tournée vers la réussite collective
- Une marque de confiance, reconnue par les plus grands acteurs du tertiaire
- Un cadre de travail stimulant, où votre voix compte et vos idées prennent vie

Les principaux avantages si vous nous rejoignez :

- Un accompagnement spécifique à nos méthodes de travail
- Possibilité d'évolution et de carrière
- Primes de participation et d'intéressement
- Salaire sur 13e mois
- 6 jours de télétravail par mois
- 13 jours RTT
- Une carte ticket restaurant
- Un CSE proposant de multiples avantages (Chèques vacances et rentrée scolaire...)

Mitsubishi Electric est un employeur inclusif et attentif aux candidatures des personnes en situation de handicap, à l'évolution de carrières des femmes et hommes et au bien-être de ses salariés. Mitsubishi Electric s'engage à étudier à compétences et à chances égales, toutes les candidatures.