



<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.**

Maitrise 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.*