



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-des-ventes-sedentaire-produits-ultra-frais-f-h>

Responsable des ventes sédentaire – produits ultra-frais F/H

Description

Responsable des ventes (f/h), en lien direct avec la Directrice Commerciale et en synergie avec votre homologue et les quatre comptes-clés managers de l'équipe, vous prenez en main la déclinaison opérationnelle de notre **stratégie commerciale** pour l'intégralité de notre **filière fraises** (3000 tonnes, 30 M€ de CA) et, à terme, produits biologiques. **Arbitre et leader structurant-e**, vous définissez des **règles** claires en termes de **prix** et de **volumes** par réseau de distribution (GMS, grossistes), client... et êtes ainsi **le-la garant-e respecté-e** de la bonne application de la **politique tarifaire** et **promotionnelle** définie. Véritable **chef-fe d'orchestre et animateur-ric**, vous réalisez les cadrages nécessaires au juste équilibre des filières et animez ainsi de manière **transverse** la finalisation des ventes réalisées par l'équipe commerciale. Aguerri-e à la vente de **produits frais**, à la gestion de **fluctuations de cours** et à une exigence de **juste-à-temps**, vous appréciez vous inscrire dans une dynamique **réactive et flexible**, tout en assurant la déclinaison d'une ligne conductrice cohérente et comprise de tous. Au-delà de votre **légitimité** et **force de conviction**, vous êtes soucieux-se d'apporter un **reporting** et une **analyse** des indicateurs clés de nos performances commerciales mais aussi du marché afin de contribuer à l'optimisation de nos **prévisions** comme des **priorisations d'ordonnancement** selon les apports disponibles, les niveaux de prix et le flux des commandes. En **transversalité** constante avec les services Qualité, Supply Chain, Conditionnement et Marketing mais aussi les producteurs, vous êtes le **pivot** des échanges d'informations au sein de l'équipe de vente et d'un **pilotage mutualisé et solidaire** de la valorisation des productions. Investi.e dans la dynamique commerciale de la coopérative, vous savez être une **force de proposition tactique et prospective**, contributive à l'anticipation des tendances de consommation, l'amélioration continue de nos pratiques et de notre rayonnement comme vous participez activement à la stratégie des **filières** en charge, notamment sur le développement des innovations aussi bien variétales que de gammes.

Qualifications

Essentielle et stratégique, cette responsabilité opérationnelle appelle toutes vos qualités commerciales et de management indirect, dans un univers vivant et stimulant lié à la **spécificité de la vente de denrées périssables en flux poussés**. Votre sensibilité aux enjeux liés aux **produits frais** se complète d'une curiosité pour cerner les spécificités de nos filières et d'une **pratique des outils décisionnels informatiques**. Leadership, écoute, disponibilité, finesse d'analyse, flexibilité, sens du challenge mais aussi capacité à vivre positivement la pression sont quelques-uns des atouts qui vous permettront de vous épanouir dans une dynamique vivante et stimulante.

Organisme employeur

Ulbert & Sautreuil

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

29019, BREST, BREST, France

Date de publication

9 septembre 2024 à 17:04

Valide jusqu'au

09.10.2024