



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-performance-commerciale-controleur-de-gestion-commerciale-f-h>

Responsable performance commerciale – Contrôleur de gestion commerciale F/H

Description

Nous cherchons notre **Responsable performance commerciale – Contrôleur de gestion commerciale F/H**. En véritable bras droit de la direction commerciale, votre objectif sera de faciliter la mise en place d'outils et d'analyses pour améliorer la performance opérationnelle du service en rendant plus agile sa prise de décision. Ainsi, vous développerez des outils commerciaux en étant l'interface entre la direction commerciale, la force de vente, le contrôle de gestion et le service datas.

Dans le détail, vous aurez pour missions :

1) Support à la direction commerciale dans sa prise de décision :

- Calculer et vérifier les réponses aux appels d'offres : recommandation sur la faisabilité de listing, calcul des statistiques de préférence et réponse des acheteurs, recommandation de référence à prioriser, calcul des dérogations tarifaire, suivi des appels d'offres,
- Construire pour l'aide à la décision de la direction commerciale : développement d'outils de suivi (saisonnalité, budget, etc.), calcul et suivi des objectifs et bonus de la force de vente, aide aux calculs des budgets commerciaux et RFA,

2) Fiabilisation et optimisation des processus commerciaux :

- Diffuser, animez et contrôler les bonnes pratiques et le respect des processus existants tout en étant force de recommandation pour gagner en efficacité opérationnelle,
- Participer aux projets de dématérialisation et d'implémentation de nouveaux outils commerciaux (CRM, etc.) puis assurer la formation aux outils,
- Harmoniser et optimiser les bases de travail grâce à l'utilisation des datas commerciales,

3) Développement de KPI et dashboards :

- Fiabiliser et faire évoluer les outils de gestion (Power BI, Business Objects, Excel),
- Préconiser de nouveaux états pour gagner en visibilité,
- Aider à l'analyse, au challenge et à la mise en place des plans d'actions de pilotage.

Organisme employeur
Maison M. CHAPOUTIER

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
BOISSONS

Lieu du poste
26347, TAIN L HERMITAGE, TAIN
L HERMITAGE, France

Salaire de base
40000 € - **Salaire de base**
42000 €

Date de publication
9 septembre 2024 à 13:01

Valide jusqu'au
09.10.2024

Qualifications

De formation supérieure en Gestion, vous avez de l'expérience sur un poste similaire idéalement dans une entreprise multi sociétés. Vous avez une appétence pour les chiffres et l'analyse de datas ainsi qu'un réel intérêt pour les détails. Vous souhaitez travailler dans un environnement dynamique tourné vers le client. Bon niveau d'anglais demandé et utilisation de Power BI souhaitée.

Localisation : Tain l'Hermitage

Contrat : CDI statut Cadre

Rémunération : 40K€ à 42K€ annuel brut

Avantages : prime de gratification après 1 an d'ancienneté, repas à la table d'hôtes et tarifs sur nos vins.