



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-regional-des-ventes-paris-et-region-grand-est-f-h>

RESPONSABLE REGIONAL DES VENTES « PARIS et REGION GRAND EST » F/H

Description

Dans le cadre d'un remplacement, **SCAPA** recherche pour sa marque **BARNIER** son **RESPONSABLE REGIONAL DES VENTES « PARIS et REGION GRAND EST » H/F**

Après une période d'intégration et de familiarisation avec les produits, les clients et les process commerciaux de la Société, vous êtes en charge de la vente des gammes de rubans adhésifs et autres produits à une clientèle composée de négocios professionnels (notamment la distribution multi-spécialistes, négocios matériau, grossistes décos, sanitaires, électricité...) Vous assurez également des actions de prescription chez l'utilisateur.

Votre mission principale consiste à maintenir et développer le Chiffre d'Affaires de votre secteur sur les marchés du bâtiment et de la maintenance.

Pour ce faire, vous animez et développez votre réseau de distribution et de grossistes sur votre secteur géographique sur la base d'accords centraux. Vous élargissez les gammes de produits présents chez les distributeurs, notamment en saisissant de nouvelles opportunités commerciales et en assurant le suivi du merchandising. Vous prospectez et visitez de nouveaux points de vente. Vous effectuez vos rapports par la voie de notre outil de CRM.

Votre secteur est composé des 20 départements suivants :**08, 10, 51, 52, 54, 55, 57, 67, 68, 88, 75, 70, 77, 78, 90, 91, 92, 93, 94 et 95** au sein des régions **PARIS et GRAND-EST**.

La constitution de votre portefeuille impliquera une localisation sur un axe REIMS / TROYES et à proximité d'une autoroute. Vous devez prévoir au moins 2 à 3 découchages par semaine pour bien couvrir le secteur.

Qualifications

De formation technique ou commerciale, vous disposez d'une expérience « de terrain » de 3 ans minimum de vente de produits techniques à forte rotation pour le compte d'une industrie manufacturière. Vous connaissez bien les acteurs majeurs des réseaux de la Distribution Professionnelle et des Négocios sur le secteur géographique concerné. Vous avez l'habitude de travailler avec des logiciels CRM et ERP, idéalement SAP. Si vous le souhaitez, le poste est évolutif dans le Groupe au regard de votre autonomie et vos résultats en matière de prospection et de ventes.

Si vous êtes passionné(e) par la vente de terrain et par les tournées « Clients » sur un vaste secteur, alors **REJOIGNEZ SCAPA !** Vous intégrerez une société dynamique animée par les principes suivants : Intégrité, Conformité, Création de Valeur, Entreprenariat, Orientation « Client », Connaissance, Changement,

Organisme employeur
ALTERCONSULT

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
51454, REIMS, REIMS, France

Salaire de base
40000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication
30 août 2024 à 13:02

Valide jusqu'au
29.09.2024

Humilité, Respect et Accomplissement.