



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-regionale-h-f-f-h>

Responsable régional h/f F/H

Description

Pour notre client, basé dans la vallée de la plasturgie à Oyonnax, nous recherchons un Responsable régional des ventes h/f.

En tant que Responsable régional h/f, vous serez responsable de l'exécution du plan de vente régional, avec pour objectif d'atteindre les volumes de vente et la rentabilité budgétés sur un portefeuille de clients PME/PMI dans le secteur des colorants. Vous développerez et fidéliserez la clientèle par une présence terrain active (visites, appels, échanges via portails en ligne), en identifiant et saisissant les opportunités de croissance.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec le laboratoire, les équipes commerciales, la gestion de produits, le support technique et le service crédit, dans une logique de travail d'équipe.

– Missions principales –

- Atteindre les objectifs de vente, de marge et de prix différenciés sur le portefeuille attribué.
- Développer et entretenir des relations solides avec les clients et les parties prenantes internes.
- Respecter et promouvoir les politiques et procédures de l'entreprise.
- Suivre les délais de paiement et gérer les réclamations clients.
- Promouvoir les produits et innovations ciblés, identifier les opportunités de vente croisée et prospecter de nouveaux clients.
- Assurer une veille concurrentielle et partager les informations marché.
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale et proposer des axes d'amélioration.
- Valoriser les propositions de valeur auprès des clients.
- Piloter l'excellence opérationnelle en prévisions de ventes (S&OP) et gestion des prix.
- Gérer efficacement les problématiques clients.
- Reporter régulièrement sur les indicateurs clés de performance.
- Maintenir à jour le CRM (SalesForce) avec toutes les informations pertinentes.

Vous intégrerez une équipe dynamique, avec un fort esprit de collaboration, dans un environnement stimulant où l'innovation et la satisfaction client sont au cœur des priorités. Ce poste offre une réelle autonomie et la possibilité de contribuer activement à la croissance d'un secteur en pleine évolution.

Qualifications

– Profil recherché –

- Bac+3 minimum en sciences ou ingénierie (ou équivalent).
- Expérience d'au moins 5 ans dans la vente, idéalement dans le secteur industriel ou chimique.

Organisme employeur

Talents Industry

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste

01283, OYONNAX, OYONNAX,
France

Date de publication

4 mars 2026 à 16:06

Valide jusqu'au

03.04.2026

- Maîtrise des outils informatiques (Outlook, Word, Excel, SAP R/3, Salesforce).
- Anglais courant : manager anglophone et process de recrutement en anglais.
- Excellentes compétences en négociation, présentation et communication.
- Forte orientation client, sens du résultat, capacité à travailler en équipe et à motiver les autres.
- Esprit d'analyse, agilité organisationnelle, gestion des priorités.
- Capacité à résoudre les problèmes et à entretenir des relations constructives.

Poste basé à Oyonnax, nécessitant des déplacements fréquents en France. Un véhicule de fonction complète les éléments de rémunération proposés.