



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-regional-showroom-f-h-2>

Responsable Régional Showroom F/H

Description

Missions et responsabilités

Garant(e) de la satisfaction client, ta mission principale est d'accroître la part de marché de nos magasins dédiés à l'univers de la salle de bain et du carrelage dans ta région par le déploiement de la politique commerciale et le pilotage des processus et des outils de marketing et de vente.

Rattaché(e) au comité de direction régional IDF, tu participeras ainsi à la définition et à la diffusion de la stratégie commerciale auprès des équipes opérationnelles.

Dans le respect du positionnement de la marque et du concept magasin, tu assureras principalement :

Le management des animateurs régionaux des magasins de salle de bain et l'animation des équipes de vente

- Manager en direct et en transversal des équipes de vente
- Professionnaliser les équipes (techniques de vente, etc.), déployer les bonnes pratiques
- Participer aux recrutements sur le réseau
- Participer au CODIR de la Région

La stratégie commerciale dans ta région

- Déployer le plan d'action commercial et marketing en l'adaptant aux spécificités régionales
- Analyser les pyramides clients BtoC/BtoB
- Visiter les points de vente pour garantir le respect du concept et du parcours client
- Reportings

Gestion & projets

- Participer au COPIL des projets d'ouvertures et de remodelling et relayer le plan d'action aux équipes opérationnelles
- Préparer le budget régional

Ce poste nécessite de nombreux déplacements dans la région IDF. Notre siège régional est situé à Nanterre (92).

Organisme employeur
SAINT GOBAIN

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE BOIS
ET DE MATÉRIAUX DE
CONSTRUCTION

Lieu du poste
92050, NANTERRE, NANTERRE,
France

Date de publication
4 octobre 2025 à 09:04

Valide jusqu'au
03.11.2025

Qualifications

Profil expérimenté / Issu(e) d'une formation initiale en commerce,

Fort(e) de diverses expériences acquises dans le secteur de la distribution (BtoC et/ou BtoB) avec une dimension de management transversal significative, tu sauras te fédérer autour de toi en donnant du sens et collaborer avec dynamisme vers l'atteinte des objectifs.

Au-delà de tes compétences techniques / commerciales, ton orientation client et tes qualités personnelles : charisme, ténacité sont indispensables à la réussite de ce poste.