



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-regional-sud-est-f-h-3>

Responsable Régional Sud-Est F/H

Description

Ce que vous ferez en tant que Responsable Régional Sud Est H/F chez SEFI :

Rattaché(e) au Responsable des Ventes, vous animez 7 agences commerciales (Lyon, Montélimar, Avignon, Valence, Vitrolles, Nîmes, Montpellier) ainsi que les services profilés et hydrauliques présents à Avignon.

Votre rôle est stratégique car vous assurez la coordination des activités, la rentabilité et le développement commercial des agences de votre secteur, tout en garantissant l'application de la stratégie de SEFI et de sa politique commerciale.

Vous accombez les 7 Responsables d'Agences dans la fixation et le suivi des objectifs commerciaux, des budgets et indicateurs de performances.

Vous travaillez étroitement avec l'ensemble des services supports ; notamment les équipes Marketing et grands comptes dans la mise en place du plan d'action commercial, le respect de la politique de marques, la mise en place et le suivi des contrats clients.

Au quotidien, vous vous assurez de la bonne communication des informations et de l'application des procédures.

Vous animez votre équipe, vous assurez le suivi des temps forts managériaux et contribuez au développement des compétences de votre équipe, qu'elles soient techniques, commerciales ou managériales.

Vous êtes présent sur le terrain à travers des visites accompagnées, en agence pour garantir le maintien d'un état d'esprit positif, donner du sens et faire que chaque collaborateur ait du plaisir au travail. De plus, vous entretenez une relation de qualité avec nos fournisseurs partenaires.

Vous participez aux différents projets et réflexions d'entreprise, en étant intégré dans des groupes de travail, voire en être le pilote.

Qualifications

Vous justifiez d'une expérience confirmée dans l'animation d'un réseau d'agences multi-sites, idéalement dans le secteur de la fourniture industrielle ou dans la distribution BtoB.

Votre passion pour la technique vous anime au quotidien. Vous êtes orienté(e) terrain, vous avez le sens du résultat et vous savez fédérer et inspirer vos équipes tout en créant du lien avec l'ensemble des équipes transverses.

Votre capacité à accompagner le changement et à déployer une vision stratégique fait de vous un acteur clé du succès de la région.

Organisme employeur

SEFI

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE	DE	GROS
(COMMERCE		
INTERENTREPRISES)	DE	
FOURNITURES	ET	
ÉQUIPEMENTS	INDUSTRIELS	
DIVERS		

Lieu du poste

26198, MONTELIMAR,
MONTELIMAR, France

Date de publication

13 octobre 2025 à 11:06

Valide jusqu'au

12.11.2025

Poste basé dans l'une de nos agences commerciales : Montélimar, Avignon, Vitrolles ou Montpellier.

Déplacements fréquents à prévoir au quotidien sur votre périmètre mais aussi au niveau national (réunions, formations...).

Les raisons de nous rejoindre :

- * L'opportunité d'intégrer un groupe familial où la convivialité et la proximité sont au coeur de nos valeurs et qui offre de réelles perspectives d'évolution,
- * Statut cadre, salaire fixe, 13ème mois, prime annuelle, véhicule de fonction 5 places, participation aux bénéfices, tickets restaurant, mutuelle familiale, CSE avantageux comprenant des chèques vacances,
- * Participer au développement de l'entreprise, avec un poste offrant des missions diversifiées et de la création de valeur ajoutée.

Notre processus de recrutement

- * Entretien téléphonique avec le service RH
- * Entretien avec le Responsable des Ventes et la Responsable RH
- * Entretien avec le PDG de l'entreprise