



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-technico-commercial-collectivite-sante-chr-region-centre-est-f-h>

Responsable Collectivité/Santé/CHR – Région Centre-Est F/H Technico-Commercial

Description

Rattaché(e) au Responsable des Ventes Régional Centre-Est du Département Vente Pro, vous gérez le portefeuille des Distributeurs Collectivité / UGAP avec les autres commerciaux. **Votre Rôle :** *This is how you WOW :Actions commerciales*

- Être le spécialiste Gammes Municipal pour toutes les TG
- Développer les clients directs régionaux définis et suivre les Collectivités identifiées Top A
- Atteindre les objectifs de ventes fixés quantitatifs (CA) et qualitatifs (Nouvelles affaires, Mix-produits) conformément à la Stratégie Commerciale de l'entreprise en s'appuyant sur les accords Grands-Comptes
- Assurer le relais terrain référencement grands comptes collectivités, Santé, CHR
- Traitement des opportunités de vente (Info CRC, Salons etc...)
- Piloter son secteur selon la logique P.R.O.G.R.A.M (Préparer l'action, Resituer l'action, Optimiser les sources de progrès, Garantir l'action, Ressourcer pour motiver, Automatiser les compétences, Mesurer les résultats obtenus)

Suivi de l'activité et coordination

- Coordonner l'activité avec le reste de l'équipe région et les distributeurs de la région sur les TG collectivités, Santé, CHR.
- Renseigner au quotidien la CRM avec les informations qualitatives et quantitatives nécessaires à la bonne gestion du pipeline des opportunités
- Aider à la gestion des clients au Service Clients (Informations clients correctes, litiges factures)
- Assurer la coordination et la bonne communication avec ses collègues des autres services (Démonstrateurs, SAV, Logistique, comptabilité...).

Vos avantages : *Our Kärcher WOW-package :*

- Intégrer une filiale à taille humaine dans un groupe international
- Véhicule, carte corporate, téléphone et ordinateur portable, mutuelle et prévoyance attractives, CSE
- RTT
- Un programme de formation interne
- Un suivi régulier de la période d'essai et du parcours d'intégration

So: Wanna WOW with us? Il vous suffit de télécharger votre CV en ligne et de laisser vos coordonnées. Nous avons hâte de faire votre connaissance **Ensemble vers un monde plus propre.** Together towards a clean world.

Qualifications

Vos atouts : *It would be WOW if you would bring this in :*

Organisme employeur
KARCHER SAS

Type de poste
Temps plein

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

Lieu du poste
69381, LYON 01, LYON, France

Salaire de base
41000 € - **Salaire de base**
47000 €

Date de publication
26 décembre 2025 à 18:03

Valide jusqu'au
25.01.2026

- Formation commerciale, idéalement Bac+2
- Vous justifiez d'une expérience commerciale terrain similaire de 3 ans minimum
- Vous faites preuve de ténacité et d'engagement
- Vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel et vous savez vous adapter à différents interlocuteurs.
- Vous êtes organisé(e) et à l'écoute
- Vous êtes autonome et à l'aise dans un univers technique