

CHEF DES VENTES INDUSTRIE

Secteur d'activité de l'entreprise :
COMMERCE DE GROS (COMMERCE INTERENTREPRISES) DE PRODUITS SURGELÉS

Nous recherchons notre futur(e) Chef des Ventes Industrie, expérience Agro-alimentaire indispensable. Anglais Courant exigé.

Type de poste

CDI - Cadre

Salaire

De 40 000€ à 50 000€

Primes

Avantages

Véhicule de fonction

Epargne salariale

Titre-restaurant

Description du poste

Le (la) Chef des Ventes Industrie définit en collaboration avec la direction :

- Son rôle de Responsable des ventes Industrie sur le portefeuille clients qui lui est confié.
- Le développement de la marge de l'entreprise sur son portefeuille clients.

Ainsi,

- Il (elle) développe et fait progresser le chiffre d'affaires et la marge de l'entreprise sur le secteur professionnel confié dans le respect de la politique commerciale définie par la Direction.
- Il (elle) est force de proposition et construit en coordination avec les autres Chefs des Ventes Industrie la stratégie développement produit pour le pôle industrie.
- Il (elle) coordonne les actions des ADV (gestionnaires administration des ventes) qui travaillent avec lui (elle) sur son portefeuille clients.

Missions principales :

- Assurer le suivi commercial régulier exhaustif et de qualité de la clientèle confiée
- Prospecter la clientèle actuelle, en termes de développement volumes, produits, sur la base d'objectifs commerciaux définis avec la Direction
- Optimiser ses visites commerciales en connaissant, présentant et promotionnant les produits distribués par l'entreprise
- Négocier avec la clientèle les ventes dans le respect des intérêts et des capacités de l'entreprise en termes de marge, de délais, de quantités et de qualité
- Participer aux salons
- Etre à l'écoute et anticiper les besoins évolutifs des clients
- Anticiper les évolutions du marché et assurer la veille concurrentielle

Profil :

Diplôme BAC+3 à 5 dans le domaine commercial et ou expérience du secteur/des produits

Expérience antérieure : Minimum 3 ans d'expérience dans un poste similaire

Nature et durée de formation pour ce poste

4 mois

Compétences ou savoirs faire de base

- Grand sens relationnel : sens de l'écoute et de la communication
- Sens organisationnel et priorisation
- Grand sens commercial et maîtrise de la négociation (capacité à conclure une vente, maîtrise et utilisation des techniques de vente, capacité à convaincre)
- Maîtrise des outils informatiques
- Connaissance du marché, des produits et des domaines d'activités des clients
- Maîtrise de l'anglais
- Sens du Travail en équipe

Compétences/Capacités/Savoirs être

- Organisation
- Leadership
- Esprit synthétique et pragmatisme
- Relationship
- Autonomie
- Efficacité
- Capacité à s'adapter à différents clients
- Sens du service client
- Rigueur(se)
- Combativité et endurance

Délai prise de fonction - autonomie opérationnelle

Environ 4 mois selon expérience