



*Florette France GMS recherche pour la région Ile de France :*

## **UN(E) CHEF DES VENTES REGIONAL - EN CDI**

Rattaché(e) à la Directrice Nationale des Ventes, vous êtes en charge d'une équipe de 7 personnes sur la région parisienne et vous assurez le développement du CA et des parts de marché de nos produits auprès de l'ensemble de la GMS.

### **Vos missions principales seront de :**

- Elaborer une stratégie de développement commercial régional pour garantir l'atteinte des résultats en termes de diffusion, de positionnement et de mise en avant de nos produits.
- Manager votre équipe (du recrutement à l'évaluation)
- Développer la montée en compétences de vos collaborateurs (Formation/ Coaching)
- Analyser les tableaux de bords, identifier et activer des plans d'actions sur votre région
- Suivre, piloter et animer l'activité de votre équipe (reporting/réunions)
- Etre un acteur majeur du développement de la catégorie par les remontées opérationnelles terrain vers les services Marketing et Commerciaux de l'entreprise.
- Négocier avec les centrales régionales et mettre en place les plans d'affaires en étroite collaboration avec les comptes-clés nationaux.

En complément de votre activité régionale, vous êtes sollicité(e) au sein de groupes de travail sur la politique commerciale, le développement marketing et innovation et le management des collaborateurs.

### **Le profil recherché :**

- De Formation supérieure Bac+3/5 Commerciale, Marketing ou Agroalimentaire.
- Vous bénéficiez d'une première expérience de manager deux ans minimum idéalement en GMS
- Vous maîtrisez les techniques de vente

### **Qualités requises :**

Vous êtes rigoureux (se), organisé(e), tenace et force de proposition.

***Ce challenge vous intéresse, adressez vos CV et lettre de motivation :***

**par Mail : [florette-421774@cvmail.com](mailto:florette-421774@cvmail.com)**