



Responsable de secteur (H/F) - Lille

Lille, Hauts-de-france

Harry Hope, cabinet de recrutement, accompagne les candidats et les entreprises dans leur recherche des meilleures opportunités en France et à l'international. Afin de mieux répondre à vos enjeux, tous nos consultants sont spécialisés par secteur d'activité et zone géographique.

Notre partenaire est un acteur clé de la distribution de produits pour le bâtiment, l'industrie et l'automobile, reconnu pour son expertise technique et son engagement envers la satisfaction client.

Nous recrutons actuellement, pour l'un de nos partenaires, pour les régions 59 et 02 dont la mission principale sera d'accompagner les technico-commerciaux dans le développement de leurs compétences un/e :

Responsable de secteur (H/F) - Lille

Votre mission :

Vous aurez pour principales responsabilités de définir et mettre en oeuvre les stratégies visant à stimuler l'activité commerciale par le biais des réunions mensuelles, des débriefings, de l'organisation des opérations commerciales, ainsi que l'élaboration de plans d'action.

De plus, vous devrez veiller au bon déroulement des rencontres avec les clients, en particulier en ce qui concerne la prospection et le maintien des relations avec les clients existants.

Vous serez chargé de la gestion efficace de l'équipe de vente. Votre mission consistera à fédérer et à motiver l'équipe, ainsi qu'à les accompagner dans l'amélioration de leurs performances tant sur le plan quantitatif que qualitatif.

Votre rôle consistera à effectuer des visites sur le terrain et des réunions commerciales afin de renforcer les compétences et les performances de l'équipe. De plus, vous apporterez un soutien lors des négociations complexes et vous corrigerez l'approche commerciale des membres de l'équipe grâce à un accompagnement personnalisé.

Vous serez acteur de votre développement commercial et de la marge. Le suivi des activités commerciales et des résultats sera également une partie intégrante de votre mission. Vous devrez contrôler les résultats obtenus par l'équipe et veiller au respect de la politique commerciale de l'entreprise.

Vous avez une solide expérience en gestion commerciale, de bonnes compétences en leadership et en communication, une capacité d'analyse de données et de prise de décisions stratégiques, ainsi qu'une orientation vers les résultats. Cette opportunité est faite pour vous !

Votre Profil :

De formation Bac +2 à Bac+5, vous possédez idéalement une expérience significative d'au moins 2 ans dans le domaine commercial B to B et managérial, dans un poste équivalent. Vous possédez de solides connaissances techniques dans le bâtiment et l'industrie. La capacité à fédérer une équipe, des qualités relationnelles et un sens de l'exemplarité sont essentiels. Votre rigueur, votre sens de l'organisation, votre sens du service client et votre écoute seront appréciés. Vous serez en mesure d'impulser une dynamique positive au sein de l'équipe, tout en proposant des améliorations et des mesures correctives pour favoriser une évolution constante. Il est requis d'avoir un permis de conduire de catégorie B pour postuler à cette offre.

Conditions d'emploi :

Référence

23052514490

Date de publication

25/05/23

Entreprise

Harry Hope

Région

Hauts-de-france

Ville

Lille

Secteur

Bâtiment

Type de contrat

- Temps plein

- CDI

Contrat : CDI
Lieu : Lille (59)