

➤ **CHEF DES VENTES /RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL PGC**

Poste basé en Guadeloupe /Martinique

Le Responsable Commercial est garant du développement rentable de l'activité commerciale et veille au bon déroulement de l'ensemble des processus et activités relatifs à la vente des produits..

PLAN D'ACTION COMMERCIAL ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Mettre en œuvre les actions et opérations d'animation commerciale (promotion, opération spéciales...) par marques, secteurs et le cas échéant par Key accounts.
- Etablir le bilan des actions commerciales réalisées
- Gérer les relations avec les prestataires externes (merchandising...) : contrôle des prestations de l'activité des prestations de merchandising
- Gérer les relations avec les acteurs des clients distributeurs (Chefs de rayon, Responsables de magasin...) : Information et conseil sur la base de l'étude des performances des produits de l'entreprise dans le point de vente
- Assurer le développement profitable et durable du chiffre d'affaires des produits notamment par :
 - l'augmentation des parts de marchés des produits et la maximisation des marges
 - la recherche et le développement de circuit de ventes sur les marchés existant afin d'assurer une meilleure diffusion de produits
 - la conquête de nouveaux marchés

SUPERVISION D'UNE EQUIPE COMMERCIALE

- Participer à la définition des objectifs de ventes des équipes commerciales
- Organiser le travail des commerciaux dans le respect des règles et des procédures en vigueur et mettre en place le cas échéant, de nouvelles procédures ou règles permettant de corriger les dysfonctionnements
- Animer la force de vente (Réunions commerciales, accompagnement terrain...) en assurant le maintien d'un climat social favorable au développement des affaires au sein de l'équipe
- Suivre et rendre compte périodiquement de la performance des commerciaux au Directeur de vente
- Evaluation des performances individuelles et collectives
- Participer à la définition et l'élaboration des moyens et outils de développement des ventes (argumentaires...) et veiller à leur application par la force commerciale

SUPERVISION DE L'ADMINISTRATION DES VENTES ET DE LA LOGISTIQUE DE DISTRIBUTION

- Garant de l'approvisionnement et du bon acheminement des commandes chez les clients
- Garant de l'encaissement des sommes dues par le client

SUIVI DES RESULTATS COMMERCIAUX ET REPORTING

- Assurer le suivi budgétaire périodique de la dépense promotionnelle
- Analyser l'efficacité du plan exécuté et l'activité concurrentielle pour en tirer tous les enseignements et les conséquences
- Proposer les ajustements nécessaires du plan mis en œuvre, pour optimiser les performances et atteindre les objectifs

Rattachement hiérarchique : DIRECTEUR DES VENTES

PROFIL

Expérience/diplôme/généralités:

- De formation supérieure commerciale (Bac +4 minimum), il possède une expérience significative (5 ans minimum) en management et animation d'une équipe commerciale dans l'univers des produits frais.

PACKAGE :

A convenir en fonction de l'expertise du candidat