



Published on *Technological Recruiters* since 1995 (<https://agis.be>)

[Home](#) > Responsable de Secteur | Haute-Loire, Lozère, Ardèche, Drôme, Isère, Haute-Savoie, Savoie, Hautes-Alpes, Alpes-de-Haute-Provence

Responsable de Secteur | Haute-Loire, Lozère, Ardèche, Drôme, Isère, Haute-Savoie, Savoie, Hautes-Alpes, Alpes-de-Haute-Provence

Contexte:

Notre client fait partie d'un groupe international (présent dans 125 pays) qui offre des produits de qualité dans cinq secteurs : l'alimentation, les soins hygiéniques et sanitaires, l'entretien de la maison, les produits cosmétiques ainsi que les colles.

Au sein de ses activités consacrées aux colles, l'unité commerciale professionnelle en France est spécialisée dans les ciments PVC, les lubrifiants ainsi que les produits d'entretien et de soudure. Ces produits sont surtout conçus pour un usage professionnel.

L'entreprise cherche actuellement à renforcer son équipe française avec un responsable de secteur pour la région Savoie-Isère. La personne à recruter sera responsable des départements suivants : Haute-Loire, Lozère, Ardèche, Drôme, Isère, Haute-Savoie, Savoie, Hautes-Alpes, Alpes-de-Haute-Provence

Description du poste vacant:

Vous aurez la possibilité d'assurer la réussite de leur propre grande marque dans le secteur de tuyauterie/chauffage ainsi que dans la vente de matériaux de construction technique et professionnelle. Vous serez responsable de manière indépendante de la gestion de votre district en fonction des projets de vente fixés. But : atteindre les objectifs en matière de vente et de bénéfices. Il s'agit d'un emploi stimulant où vous pouvez démontrer vos capacités de vente et votre talent à établir des relations à long terme.

Profil recherché:

Nous cherchons des candidats dynamiques avec les compétences suivantes :

- Etre détenteur d'un BAC +3 ou équivalent
- Avoir l'esprit d'entrepreneuriat
- Etre axé sur les résultats et proactif
- Travailler de manière indépendante
- Etre capable de s'adapter aux évolutions du marché
- Avoir de l'expérience dans la vente en gros de sanitaires est un atout
- Avoir le sens des responsabilités
- Etre multilingue est un atout (anglais)

- Avoir de bonnes aptitudes écrites et orales
- Avoir un esprit pragmatique et la volonté de faire la démonstration des produits
- Etre résident de préférence dans la zone et détenteur d'un permis de conduire B

Offre:

Salaire conforme au marché : revenus fixes + une base variable

Avantages extra-légaux : voiture de fonction + PC + portable

Pays:

France

Type d'emploi:

[Offres d'emploi à orientation commerciale](#)

Tags_FR:

[Offres d'emploi](#)
