

# OUVERTURE DE POSTE

## RESPONSABLE COMMERCIAL DE SECTEUR H/F

**FDV GMS  
NORD EST**

- **CONTEXTE**

Suite au départ d'un collaborateur, nous recrutons un RCS dans le cadre d'un CDI.

- **MISSIONS PRINCIPALES**

Le Responsable commercial de secteur est un développeur d'affaires qui construit de manière autonome un business plan pour les magasins de son secteur, prépare et organise ses visites en maximisant tous les moyens mis à sa disposition. Il a à cœur de mettre en place, dans une exécution parfaite, les actions planifiées dans les magasins physiques ou e-commerce de son secteur afin de délivrer les ventes attendues :

- Vous vendez et vous développez nos positions commerciales dans un parc d'environ 50 points de vente (principalement les 20/80 et les innovations)
- Vous obtenez des avancées commerciales à chaque visite sur la base des plans d'actions nationaux
- Vous intervenez en magasins sur :
  - ✓ les réimplantations afin d'obtenir la bonne visibilité de nos produits
  - ✓ La vente et mise en place des opérations promotionnelles nationales et locales
  - ✓ La bonne présentation et la présence des produits en rayon. Si nécessaire, vous mettez en place des plans d'action correctifs sur les ruptures en magasin
- Vous analysez et relayez les informations enseignes dont vous êtes le référent
- Vous développez une relation privilégiée et incontournable dans vos points de vente
- Vous travaillez en transversalité avec vos collègues et le siège

- **PROFIL**

- Formation Bac + 4/5 avec une première expérience en agro-alimentaire
- Chef de secteur avec une première expérience significative dans la vente en GMS
- Goût du terrain, autonomie, capacité à convaincre
- Capacité de synthèse et d'analyse
- Avoir le sens des priorités
- Avoir le sens du contrôle et de la rigueur au quotidien (forte capacité tant sur le suivi des clients que sur les engagements pris)
- Capacité d'échange et de travail en équipe

- **CARACTERISTIQUES DU SECTEUR**

- Départements : 52P, 54P, 55P, 57P, 88
  - Localisation souhaitée : à définir
  - Déplacements toute la semaine
  - Découchage : 1 à 3 nuits par semaine
-

- **RATTACHEMENT**
  - Dépend hiérarchiquement du Responsable régional des ventes de la région
- **INTERLOCUTEURS**
  - Responsable Régional des Ventes
  - Chefs de secteurs
  - Equipe Force de Ventes
- **INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES**
  - Date de prise poste souhaitée : Dès que possible
  - Statut : Assimilé cadre

Si vous êtes intéressé.e, n'hésitez pas à nous transmettre votre CV et votre lettre de motivation sur le mail [recrutement@ns-group.com](mailto:recrutement@ns-group.com)

---

---