

Chef de vente

Le chef des ventes anime une équipe de chefs de secteur. Responsable de l'atteinte des objectifs commerciaux sur sa région, il applique la politique commerciale du site.



Mission

- Piloter l'activité de votre équipe dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux sur votre secteur.
- Fixer des objectifs (chiffre d'affaires, marge, nombre de clients...), analyser et suivre les indicateurs clés de votre équipe.
- Former, évaluer et accompagner les chefs de secteur au quotidien.
- Développer un portefeuille de clients grands comptes.

Profil

Doté d'un bon leadership, de réelles capacités d'écoute et d'analyse, vous êtes rigoureux et autonome.

Vos qualités relationnelles et votre aptitude à la négociation sont indéniables.