



## **CHEF DE SECTEUR RESEAU SPECIALISE**

### **Grand EST**

08 ARDENNES / 10 AUBE / 51 MARNE / 52 HAUTE MARNE / 54 MEURTHE ET MOSELLE / 55 MEUSE / 57 MOSELLE

Envie de rejoindre l'une des plus grosses PME agroalimentaire française, indépendante, pionnière du halal depuis 35 ans, qui produit 95% de sa charcuterie en France, ultra dynamique et leader de son marché ? A la recherche d'une entreprise en forte croissance, un nouveau défi ou tout simplement d'une belle opportunité à saisir ? Sensible à une entreprise labellisée PME+ et qui dispose d'une ambitieuse politique RSE « Isla Pour Vous » ? Rejoignez notre équipe !

#### **1. OBJECTIF PRINCIPAL DU POSTE**

Le commercial est chargé de développer les ventes de son entreprise sur une zone géographique plus ou moins étendue en respectant la politique commerciale mise en place. Il dispose généralement d'un portefeuille de clients situés. Il établit un plan de prospection (déplacements physiques, échanges téléphoniques, mailing...) qui doit lui permettre d'atteindre les objectifs qui sont fixés par son supérieur hiérarchique.

#### **2. MISSIONS**

##### **VENTES**

- Entretien du portefeuille client
- Prospection des clients
- Optimisation des ventes moyennes par clients
- Optimisation de la diffusion de la gamme auprès de la clientèle en respectant le mode de suivi suivant le nombre de clients livrés par semaine et le montant moyen facturé par clients
- Visite de la clientèle, rapport en cas d'incidents et mise à jour régulière du calendrier des visites
- Prise de commandes
- Tenue et mise à jour du planning des appels

##### **GESTION ET RAPPORT D'ACTIVITE**

- Gestion des encours clients selon la procédure : Encaissement à 30 jours maximum/Blocage des livraisons au siège à 45 jours/Mise au contentieux au siège à 75 jours -En cours maximum de 5000 € par client sauf autorisation de la direction -Encaissement à 15 jours tous nouveaux clients
- Suivi hebdomadaire du Grand Livre des tiers
- Dépôt hebdomadaire des espèces et des chèques
- Faire des rapports sur la qualité problème à la livraison
- Etablissement et suivi des avoirs uniquement sous accord du R.D.
- Entretien téléphonique minimum une fois par semaine
- Envoie hebdomadaire au Directeur de réseau traditionnel le planning du travail et les autres rapports d'activités,

#### **3. RATTACHEMENT HIERARCHIQUE**

Responsable hiérarchique : le /la responsable régional (e) des ventes

#### **4. COMPETENCES ET APTITUDES**

Sens du "service au client"

Connaissances du domaine d'activité

Goût de la communication et des déplacements fréquents

#### **5. DIPLÔME- CERTIFICATION OU HABILITATION REQUIS OU RECHERCHES**

Le niveau bac+2 (BTS NRC, BTS Technico-commercial, DUT Techniques commerciales)

Le métier reste accessible à des personnes non diplômées mais ayant une forte expérience (3ans)