



CHEF(FE) DE SECTEUR GMS

1. OBJECTIF PRINCIPAL DU POSTE

Le commercial assure le développement durable et profitable des produits de l'entreprise sur un secteur défini, auprès d'un portefeuille identifié de grandes et moyennes surfaces, dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.

2. MISSIONS

- Visite régulièrement les magasins de son secteur, en tenant compte des objectifs et des priorités
- Optimise l'implantation des gammes de produits dans les rayons
- Prospecte de nouveaux clients
- Optimise la rentabilité des ventes du portefeuille produit dans le cadre défini
- S'informe de l'activité dans les magasins, l'analyse et fait les propositions d'améliorations
- Met en œuvre la politique Promotionnelle selon le budget défini par le chef des ventes
- Assure la remontée des plans promotionnels
- Assure une veille commerciale et concurrentielle et transmet les informations au chef des ventes régional
- Réalise les comptes rendus d'activités et le planning de visites hebdomadaires
- Respecte les règles de qualité, hygiène et sécurité.

3. RATTACHEMENT HIERARCHIQUE

Responsable hiérarchique : Le chef des ventes régional

4. COMPETENCES ET APTITUDES

Connaissance de la GMS et des particularités de chaque enseigne

Maîtrise des techniques d'entretien pour optimiser la vente et la revente en GMS

Connaissance des méthodes et outil marketing et merchandising

Capacité d'analyse d'un rayon afin de faire les recommandations adaptées : gamme, implantation, prix de vente conseillé...

Capacité à convaincre

Curiosité, sens de l'observation

Esprit d'équipe

Autonomie

Rigueur

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)