



NOUS RECRUTONS !

Depuis sa création en 1990, Isla Délice, entreprise familiale et pionnière dans la fabrication et la vente de produits de charcuterie Halal, ne cesse de se développer.
Chez Isla Délice **l'Exigence**, **le Respect** et **l'Audace** sont des valeurs que nous défendons.

Nous misons sur la diversité et l'égalité des chances en ouvrant nos recrutements à Tous et sommes particulièrement fiers de faire évoluer nos collaborateurs.

Nous recherchons de nouveaux talents pour rejoindre notre équipe !

Rejoignez-nous en tant que :

COUNTRY MANAGER BENELUX H/F (CDI – Bruxelles)

Votre mission :

Sous la responsabilité du Directeur Commercial GMS, votre rôle sera de vendre les produits de l'entreprise, garantir la bonne application de la politique commerciale globale de l'entreprise auprès des différents comptes (zone Benelux) et encadrer les chefs de secteurs du pays.

Votre champ d'action :

Commercial :

- ✓ Négocier (tarif...) auprès des centrales nationales, régionales du pays, grossistes et distributeurs
- ✓ Collaborer à la fixation des objectifs annuels et trimestriels avec la direction commerciale
- ✓ S'assurer de la bonne mise en œuvre de la politique commerciale dans les pays de sa zone
- ✓ Être le garant de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs de sa zone
- ✓ Suivre régulièrement la réalisation du chiffre d'affaires et des créances clients (grand livre tiers) de chaque commercial
- ✓ Aider à l'analyse des résultats et mettre en œuvre de mesures correctives
- ✓ Représenter en externe (participation à des salons, conférences) en collaboration avec la direction commerciale
- ✓ Faire le reporting auprès de la Direction commerciale sur sa zone d'intervention pour les ventes et les informations collectées sur le terrain

Encadrement :

- ✓ Être le moteur et gérer la structure dédiée au(x) pays : force de vente
- ✓ Assurer le suivi et le management de l'équipe de vente
- ✓ Donner une image exemplaire, animer, entretenir l'esprit d'équipe afin de proposer un cadre de vie agréable
- ✓ Faciliter le climat de travail serein et efficace dans son équipe et au sein de l'entreprise
- ✓ Recruter directement son équipe
- ✓ Organiser la bonne intégration de tout nouveau collaborateur et superviser l'encadrement des équipes
- ✓ S'assurer d'un haut degré de motivation de toute la force de ventes dans son périmètre
- ✓ Garantir la formation continue de son équipe et faire monter en compétences les profils identifiés « à potentiel »

Vos compétences :



Formation supérieure type école de commerce, universités et Ingénieur
Solide expérience en vente à l'international

Excellente capacité de management



Disponible / Dynamique / Enthousiaste
Bon(ne) négociateur(trice) / Bonne vision du marché
Bonnes capacités de décision et d'adaptation



Maîtrise de l'anglais et néerlandais

Postulez à cette adresse : recrutement@isladelice.com !