



Vous souhaitez travailler dans une entreprise innovante, dynamique, familiale et qui place l'humain au centre de ses valeurs ?

Vous cherchez un nouveau défi ou tout simplement à saisir une belle opportunité ?

Rejoignez Amalric en tant que : Chef(e) de secteur GMS en CDI (secteur Normandie).

Amalric est une **entreprise familiale** et **pionnière** dans la fabrication et la vente de produits de charcuterie Halal. Créée en 2006, l'entreprise ne cesse de se développer.

Notre mission ?

Assurer la meilleure qualité possible des produits à nos consommateurs, pour leur permettre de partager des temps conviviaux et gourmands en famille ou entre amis...

Chez Amalric **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.

C'est dans ce contexte que nous recherchons de nouveaux Talents. Et peut-être votre Talent !

Nous sommes donc à la recherche d'un(e) Chef(fe) de secteur GMS.

Votre mission, si vous l'acceptez :

Sous la responsabilité du Chef des ventes régional, votre rôle sera d'assurer le développement durable et profitable des produits **Isla Délice** sur un secteur défini, auprès d'un portefeuille identifié de grandes et moyennes surfaces, dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.

Pour réussir dans votre mission, pas besoin de super pouvoir mais d'une expérience de 3 ans minimum dans le secteur ou être issue d'une formation commerciale de type BTS NRC, BTS Technico-commercial, DUT Techniques commerciales (niveau bac+2).

Vous êtes reconnu(e) pour votre capacité à convaincre : vous êtes une main de fer dans un gant de velours.

Vous êtes apprécié(e) pour votre rigueur, votre capacité d'analyse d'un rayon (afin de faire les recommandations adaptées : gamme, implantation, prix de vente conseillé...).

Vous êtes un homme/une femme de terrain et êtes apprécié(e) pour votre dynamisme et votre rigueur.

Pour mener à bien votre mission **vous serez en charge de :**

- ✓ Visiter régulièrement les magasins de son secteur, en tenant compte des objectifs et des priorités
- ✓ Optimiser l'implantation des gammes de produits dans les rayons
- ✓ Prospecter de nouveaux clients
- ✓ Optimiser la rentabilité des ventes du portefeuille produit dans le cadre défini
- ✓ S'informer de l'activité dans les magasins, l'analyse et fait les propositions d'améliorations
- ✓ Mettre en œuvre la politique Promotionnelle selon le budget défini par le chef des ventes
- ✓ Assurer la remontée et la vente des plans promotionnels
- ✓ Assurer une veille commerciale et concurrentielle et transmet les informations au chef des

- ventes régional
- ✓ Réaliser les comptes rendus d'activités et le planning de visites hebdomadaires
- ✓ Respecter les règles de qualité, hygiène et sécurité

Nos avantages chez Amalric :

Chez Amalric, nous croyons qu'un bon environnement de travail est essentiel au succès, nous offrons donc (sous conditions d'ancienneté) :

- ✓ Des avantages CSE (chèque cadeau)
- ✓ Prime annuelle
- ✓ Participation/Intéressement
- ✓ Un carnet de Bons de Réduction Isla délice

Vous vous reconnaissez dans ce poste, tant professionnellement et personnellement ?

Nous avons hâte de recevoir votre candidature à l'adresse mail suivante :

recrutement@isladelice.com !!