



PROMOTEUR DES VENTES

1. OBJECTIF PRINCIPAL DU POSTE

Le promoteur des ventes est un acteur terrain, chargé de valoriser les produits de notre marque dans un parc de magasins situés dans un secteur géographique précis. Il s'assure du respect des accords négociés entre la société et les distributeurs.

2. MISSIONS

- Véhiculer une image positive de notre marque
- Prévenir et/ou corriger les ruptures magasins en fonction des priorités fixées.
- Maximiser la visibilité de la marque en linéaire en respectant les règles et accords merchandising
- Faire respecter notre vision et nos plans merchandising dans les linéaires
- Mettre en place de la publicité sur le lieu de vente (PLV), balisages rayons et meubles promotionnels
- Optimiser nos promotions magasins via le remplissage et re-remplissage optimal des têtes de gondole (TG), bacs....
- Faire remonter chaque semaine en interne les anomalies constatées (produits manquants, paramétrage anormal, strates incorrectes)
- Effectuer les comptes rendus d'intervention sur les actions menées en magasins et les transmettre à votre hiérarchie de façon régulière.

3. RATTACHEMENT HIERARCHIQUE

Responsable hiérarchique : Chef de secteur

4. COMPETENCES ET APTITUDES

- Solides connaissances et compétences en technique de négociation et de vente
- Bonne qualité relationnelle
- Autonome
- Rigoureux et organisé

5. DIPLÔME- CERTIFICATION OU HABILITATION REQUIS OU RECHERCHES

BTS Management des unités commerciales ou un DUT Technique de commercialisation ou BEP Vente s'il s'accompagne de quelques années d'expérience de vendeur en grande surface.