

Fiche de recrutement CDI - Durieu Groupe

L'entreprise

Vous êtes expérimenté et passionné par le bricolage à la recherche de nouveaux défis Ambitieux et vous souhaitez vous inscrire dans une histoire d'entreprise, alors cette offre peut-être la bonne !

Depuis sa création en 1923 le groupe Durieu est devenu un acteur incontournable sur son marché. Fort de son positionnement qualité grâce à une production 100% Française, en croissance constante il exporte la moitié de son chiffre d'affaire dans plusieurs dizaines de pays et sur tous les continents.

L'univers Durieu avec les marques Owatrol, Rustol, Linitop , ses innovations, la qualité de ses produits, son savoir- faire, son professionnalisme sont les atouts qui permettent aux marques de gagner chaque jour en notoriété et d'étendre son implantation.

Pour accompagner ses ambitions de conquête et de développement, Durieu SA recrute de nouveaux talents au service direct de ses clients pour le développement de son pôle Retail.

Responsable régionale des ventes (H/F)

Poste en home office idéalement situé vers Niort, Poitiers ou Limoges et couvrant les départements suivants : Vendée (85), Charente-Maritime (17), Charente (16), Deux-Sèvres (79), Vienne (86), Haute-Vienne (87) et Creuse (23).

Au sein du Pôle Retail et rattaché au Directeur des ventes, le Responsable Régional des Ventes a la charge de l'ensemble de l'activité commerciale sur son territoire.

Véritable ambassadeur du groupe, il assure le développement des marques du GROUPE DURIEU auprès de ses clients et met donc en œuvre la politique commerciale pour les enseignes dont il a la responsabilité.

Votre domaine d'intervention concerne, les Réseaux négoce Pro (Bois,matériaux et peinture) bricolage et les réseaux la GSB, les distributeurs et grossistes du bricolage, l'industrie auto et le négoce (bois et matériaux).

Référentiel d'activités du métier

- Développer, gérer et animer les points de vente de son portefeuille par une visite régulière, systématique et un contact privilégié avec les responsables des points de vente.
- Former et conseiller les forces de vente chez les clients et leur apporter l'ensemble des outils d'aide à la vente mis à disposition par le Groupe.
- Assurer le bon déploiement des décisions centrales chez les clients en veillant à la bonne application de la stratégie commerciale, marketing et tarifaire.
- Formaliser, négocier et mettre en œuvre des actions commerciales locales en tenant compte des spécificités locales et des objectifs à atteindre.
- Suivre le bilan de sa région (résultats, taux de satisfaction client, 4P) et proposer les actions correctives nécessaires.
- Assurer la veille concurrentielle sur son secteur et effectuer un reporting régulier à sa hiérarchie à l'aide d'un CRM.

Formation et expérience requises

- Il/Elle Justifie d'une expérience opérationnelle de 3 à 5 ans acquise sur un poste similaire dans la distribution bricolage
- Minimum Bac +2 formation commerciale
- Forte appétence pour la prospection
- Il/Elle est intéressé par l'automatisation des processus.
- Titulaire permis B

Conditions de travail

Rémunération

- Package 45 KE + Véhicule de fonction
- Déplacements fréquents