



COMPTE CLE REGIONAL

La négociation n'a pas de secret pour vous ? Vous souhaitez participer au développement commercial de produits frais, locaux et de qualité : cette annonce est faite pour vous !!

Quels défis à relever ?

En lien avec le Directeur commercial GMS du groupe, vous participez à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise et vous assurez de sa mise en œuvre auprès de nos Clients via :

- L'élaboration des business plans pour développer le Chiffre d'affaires et la présence des gammes dans le respect de la politique commerciale,
- La participation à l'élaboration du Plan d'Actions Commerciales,
- La négociation des accords commerciaux régionaux dans le respect de la politique commerciale,
- Le développement du portefeuille clients et entretien d'une relation qualitative et à long terme avec ses clients clés.
- Le suivi du déroulement des accords commerciaux et communication auprès de la force de vente via le Responsable national des ventes.
- La gestion et pilotage des demandes des clients clés en lien avec les services transversaux,
- La veille concurrentielle.

Vous êtes ?

Vous possédez une formation supérieure dans le domaine commercial et/ou vous bénéficiez d'une expérience commerciale confirmée dans le domaine des produits frais.

Vous possédez un sens du relationnel et de la négociation aiguisé, vous êtes organisé(e) et rigoureux(se).

Vous souhaitez postuler ?

Si cette offre vous intéresse, merci d'adresser un cv et une lettre de motivation à Ophélie MEZOURI, par mail, à l'adresse suivante : ophelie.mezouri@loeul-et-piriot.com.