

## OFFRE DE POSTE EN ALTERNANCE - RDC04

### CHEF DE SECTEUR (H/F)

Société experte de la Nutrition Végétale, conçoit, fabrique et commercialise des produits de nutrition conditionne et commercialise des solutions naturelles pour nourrir et protéger les plantes, à destination des Jardiniers Particuliers et Professionnels. Afin d'accompagner son développement, elle recrute un(e) CHEF DE SECTEUR (H/F) ALTERNANCE DE 2 ANS – Secteur Sud-Est Marseille / Toulon – 6 à 7 départements à couvrir.

Sous la responsabilité de l'Animateur des Ventes Grand Public, vous êtes le garant de la mise en œuvre de la politique commerciale auprès des clients de votre secteur (GSA, GSS et GSB sur une quinzaine de départements).



#### Missions

- Participer au développement d'une nouvelle marque et de marchés MDD,
- Implanter les gammes référencées dans des points de vente cibles :
  - Contacter les interlocuteurs des différents marchés (phoning, rendez-vous clients) et identifier leurs besoins,
  - Identifier les interlocuteurs clés et mettre en place une relation commerciale (suivi personnalisés, rdvs magasins, présentation des gammes de produits, ...)
  - Effectuer des relevés de linéaire et de prix, prendre des photos des linéaires, pousser les promos, aider aux implantations de linéaire,
  - Connaître et maîtriser l'intégralité de sa clientèle sur la zone de chalandise dédiée,
  - Remonter les informations à l'Animateur des Ventes ainsi qu'aux Comptes Clés,
- Prospecter et conquérir de nouveaux magasins, selon les priorités définies dans le cadre de la politique commerciale,
- Préparer et participer aux salons des enseignes,
- Elaborer un reporting d'activité régulier sur son activité à l'Animateur des Ventes.



#### Profil et aptitudes

- De formation commerciale, vous disposez idéalement d'une expérience dans le domaine (en GSA, GSS). Réactif et ambitieux, vos qualités commerciales (force de conviction, sens de l'écoute, disponibilité) alliées à votre dynamisme et votre autonomie vous permettront d'être force de proposition auprès de nos clients, et ainsi garantir la pérennité de nos partenariats.

Votre sens de l'objectif et du challenge et vos qualités relationnelles vous donneront les moyens d'être acteur de votre évolution au sein du Groupe.

Envoyer CV à [Bilal.hacid@cciamp.com](mailto:Bilal.hacid@cciamp.com) et [Wilfried.pellegrino@cciamp.com](mailto:Wilfried.pellegrino@cciamp.com)