

POSTE A POURVOIR

RESPONSABLE COMMERCIAL - H/F CDI - TOULOUSE

Rattaché(e) au Directeur Général, le/la Responsable Commercial pilote l'activité commerciale et la conquête de nouveaux clients. Le/la Responsable Commercial assure le management de proximité des équipes commerciales réparties sur plusieurs départements de l'Occitanie. En collaboration avec la direction générale, le/la Responsable Commercial travaillera sur le développement et la stratégie commerciale.

Votre Mission :

- **Développement commercial :** Mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace pour promouvoir nos produits et services ; Être présent sur le terrain aux côtés des commerciaux ; Accompagner les équipes lors de rendez-vous clients stratégiques ; Identifier de nouvelles opportunités commerciales (prospection, appels d'offres) ; Participer à des réseaux professionnels
- **Management des équipes commerciales :** Manager et fédérer les équipes commerciales ; Harmoniser les pratiques commerciales sur l'ensemble des départements ; suivre et faire appliquer les consignes de la direction Animer les réunions commerciales et points de performance ; Participer au recrutement, à l'intégration et à la formation des commerciaux ; Réaliser un reporting à la direction
- **Stratégie commerciale :** Analyser le portefeuille clients et la prospection, l'organisation commerciale, les méthodes de vente ; Structurer les priorités commerciales, typologie de clients et secteurs industriels ; Construire les plans d'actions, objectifs et indicateurs de performance ; S'assurer que les outils commerciaux de l'entreprise soient connus et appliqués
- **Relation client :** Assurer un suivi de qualité, répondre aux besoins techniques et commerciaux des clients
- **Analyse et veille :** Effectuer une veille sectorielle afin d'adapter votre approche commerciale aux tendances du marché et aux besoins clients

Votre Profil :

- De formation commerciale (Bac+3 à Bac+5)
- Expérience professionnelle de 5 ans minimum
- Connaissance du secteur du mobilier, aménagement serait un plus
- Maîtrise de la Gestion de projet
- Management de proximité
- Maîtrise des techniques de négociation, prospection et de réseautage
- Autonomie
- Qualités relationnelles et de communication
- Capacité d'adaptation, d'anticipation et de réactivité

Les Conditions :

- Cadre forfait jours
- Rémunération fixe et variable (minimum 34K€)
- Véhicule de fonction, ordinateur et téléphone portable
- Mutuelle et prévoyance
- Poste basé à Toulouse

Pour déposer votre candidature
(CV et lettre de motivation)

recrutement@ddb-agencement.fr