



Nous recrutons !

Rejoignez Hansgrohe Group, leader mondial de l'industrie sanitaire, où tradition familiale, innovation constante et qualité d'exception se rencontrent. Vivez l'héritage de plus de 120 ans d'excellence et faites partie d'une aventure unique.

Nous rejoindre, c'est contribuer activement à notre engagement en faveur du développement durable et de la responsabilité sociétale, où chaque action compte pour un avenir meilleur !

Chef de Secteur Est (H/F)

Société basée à Antony (92) avec un site de production basé à Wasselonne (67), secteur géographique (67-68-88-90)

Sous la responsabilité du Directeur Régional des Ventes ILE DE FRANCE/NORD/EST, vous aurez pour objectif de suivre et développer le portefeuille client de votre secteur, et de mettre en œuvre les actions contribuant au développement de vos ventes.



Promotion des ventes et Animation secteur

Vous vendez les produits de la Société auprès de la clientèle potentielle et existante. Vous mettez en avant les produits de la marque dans les lieux de vente. Vous construisez une relation commerciale pérenne et régulière avec vos clients.

Vous assurez l'animation de votre secteur pour la mise en œuvre de la politique commerciale, tarifaire et promotionnelle définie par la Société et par la mise en place d'actions ciblées et pertinentes en vue de développer les ventes. Dans le cadre de suivi de chantier, vous conduisez les actions de prescription ciblées auprès des décideurs du secteur de la construction, notamment les bureaux d'études, promoteurs et maîtrises d'ouvrage.

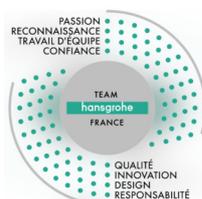
Formation commerciale et technique

Vous formez les revendeurs et installateurs sur les produits de la Société. Vous participez aux manifestations commerciales dans lesquelles la marque est présente.

Vous appréciez le monde du bâtiment de l'architecture et de la décoration.

Activités quotidiennes

Vous proposez toutes mesures ou actions susceptibles de promouvoir les ventes de votre portefeuille. Vous assurez quotidiennement le reporting de votre activité et assurer une veille régulière de marché. Vous contribuez à la résolution des litiges éventuels avec les clients.



Parcours et formation

Vous avez suivi une formation commerciale de type Bac+3 et avez une appétence particulière pour le circuit complexe BtoB.

Vous justifiez d'une première expérience d'au moins 5 ans dans un environnement similaire.

Savoir-faire

Vous avez une bonne maîtrise des outils informatiques (suite office dont Excel avancé), ainsi qu'une bonne connaissance des outils d'analyse et de reporting, notamment du CRM.

Savoir-être

Autonome, rigoureux(se) et organisé(e), vous êtes force de proposition, vous savez vous adapter rapidement dans un environnement en constante évolution.

Enthousiaste, proactif-ve, vous avez le sens de la négociation, de la relation client. Vous avez l'esprit d'équipe et le sens des priorités.

Les plus ?

- ✓ Véhicule de fonction, téléphone et PC portable
- ✓ Statut Cadre
- ✓ Frais de vie selon travel policy
- ✓ Jours de RTT
- ✓ Prime de participation
- ✓ Programme d'intégration complet
- ✓ Politique de mobilité interne
- ✓ Développement des compétences
- ✓ Avantages CSE

Ce poste est pour vous ?

Merci d'envoyer votre candidature

(CV+ lettre de motivation)

par mail à l'adresse rh-antony@hansgrohe.fr