



Nous recrutons !

En tant qu'acteur majeur mondial de l'industrie sanitaire, Hansgrohe Group se caractérise par sa tradition familiale, son esprit innovant et la qualité à tout point de vue. Participez à plus de 120 ans d'histoire.

Attaché-e Commercial-e GSB (H/F)

Sous la responsabilité du Chef des Ventes, au sein d'une équipe commerciale dédiée aux grandes surfaces de bricolage, vous aurez en charge la gestion de plusieurs départements sur l'Est du territoire national.

Vous contribuerez à assurer le suivi et le développement du chiffre d'affaires des magasins de votre secteur, ainsi que sa part de marché par la négociation et la mise en œuvre des plans d'activités définis (11 départements, 150 magasins, univers salle de bain et univers cuisine).



Présence de la marque

Vous négociez et mettez en œuvre les actions définies dans le cadre des accords nationaux et régionaux garantissant une disponibilité permanente de nos produits et une présence optimale de notre marque auprès des consommateurs. Vous en assurez également la promotion et la mise en avant en GSB. Vous êtes force de proposition pour l'amélioration de la DN de nos produits.

Négociation

Vous exploitez les opportunités des magasins de votre secteur, prospectez et développez vos parts de marché et votre portefeuille clients en accord avec les directives et les objectifs fixés par la Direction.

Relation clients

Vous êtes l'interlocuteur privilégié de vos clients, vous les formez à nos produits et nos innovations, vous optimisez leurs performances et proposez des actions correctrices si nécessaire.

Vous contribuez à véhiculer l'image, les principes et les valeurs de l'entreprise et de la marque.



Parcours et formation

Vous avez au minimum validé une formation Bac + 2 vente (BTS NRC/DUT TC ou type ESC), vous avez une sensibilité pour la GSB et la GSA, avec une appétence particulière pour le bricolage.

Vous justifiez également d'une première expérience commerciale technique réussie. Vous êtes un expert en merchandising et avez une excellente connaissance sur la mise en avant en magasin.

Savoir-faire

Vous avez une bonne maîtrise des outils informatiques (suite office dont Excel avancé).

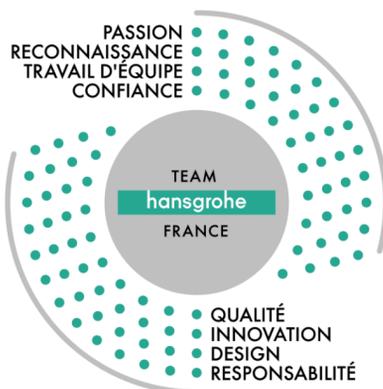
La connaissance de SAP et du fonctionnement d'un outil type CRM serait un vrai plus.

Savoir-être

Autonome, rigoureux(se) et organisé(e), vous savez vous adapter rapidement dans un environnement en constante évolution. Enthousiaste, à l'écoute et empathique, réactif-ve, et doté-e d'un excellent relationnel, vous avez l'esprit d'équipe et le sens des priorités.

Les plus ?

- ✓ Véhicule de fonction
- ✓ Frais de vie selon travel policy
- ✓ Jours de RTT
- ✓ Prime de participation
- ✓ Programme d'intégration complet
- ✓ Politique de mobilité interne
- ✓ Plan de développement des compétences



Ce poste est pour vous ?

Merci d'envoyer votre candidature (CV+ lettre de motivation) par mail à l'adresse rh-wasselonne@hansgrohe.fr