

Attaché Commercial DIY Junior (H/F)

Notre entreprise :

L'eau est notre passion. Chez Hansgrohe, tout est pensé pour que votre expérience de l'eau soit unique. Outre la haute qualité et la fiabilité des produits, une attention toute particulière est portée à leur design et à leurs fonctionnalités. Hansgrohe, le spécialiste des mitigeurs et des douches, est présent dans le monde entier. En France, le groupe Hansgrohe est présent sur Wasselonne (67) et Antony (92) avec un effectif de plus de 250 personnes.

Votre mission :

Nous recherchons un Attaché Commercial DIY (H/F) dans le cadre d'un contrat à durée déterminée d'une durée de 6 à 8 mois pour remplacement de congé maternité.

Rattaché-e au Chef National des Ventes, au sein d'une équipe commerciale dédiée aux grandes surfaces de bricolage, vous aurez en charge le secteur Sud-Ouest.

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, la relation clientèle et la mise en œuvre des plans d'activité définis (portefeuille du secteur: 180 magasins).

Au quotidien, en collaboration avec le chef des ventes, vous serez amené-e à :

- **Négocier et mettre en œuvre les actions définies dans le cadre des accords nationaux et régionaux garantissant une disponibilité permanente et une présence optimum de nos marques au consommateur :**
 - o Assurer la présence permanente de nos marques en linéaire en optimisant la visibilité de chacune de nos références ;
 - o Développer la part de linéaire des produits de nos catégories et optimiser la redescende des plans nationaux et régionaux ;
 - o Informer vos interlocuteurs des changements de conditions tarifaires ;
 - o Contribuer à l'optimisation du plan promotionnel en négociant les volumes et emplacements
- **Participer à l'identification, la négociation et la mise en œuvre des opportunités de chiffre d'affaires additionnel :**
 - o Exploiter les opportunités et temps forts des magasins de votre secteur ;
 - o Négocier les volumes additionnels dans chacun des magasins ;
 - o Développer des projets spécifiques sur le secteur ;
 - o Vous impliquer dans le règlement des litiges clients
- **Engager les clients :**
 - o Diffuser des bénéfiques produits
 - o En collaboration avec le Chef National des Ventes, analyser les performances des clients du secteur et déclencher les actions correctrices nécessaires à l'aide des outils à votre disposition ;
 - o Contribuer à l'optimisation des investissements auprès des clients de votre secteur et gérer les budgets délégués ;

- Assurer la communication de l'ensemble des informations relatives au clients à destination des départements concernés (interne/externe) et contribuer à véhiculer l'image, les principes et les valeurs de l'entreprise.

Votre profil :

Le challenge vous intéresse ? Vous êtes motivé-e et prêt-e à intégrer une structure à taille humaine, faisant partie d'un grand groupe international ?

Venez rejoindre Hansgrohe !

Vous êtes rigoureux(se), autonome et organisé(e), vous savez vous adapter rapidement dans un environnement en constante évolution, et êtes passionné(e) par les relations commerciales.

Vous êtes à l'aise avec l'outil informatique.

Enthousiaste, à l'écoute et empathique, réactif(ve), et doté-e d'un excellent relationnel. Vous avez l'esprit d'équipe, le sens de la relation client et des priorités.

Votre formation :

De formation Bac + 2 vente (BTS NDRC), vous avez goût pour la GSB et la GSA, avec une appétence particulière pour le bricolage.

Localisation et durée :

Poste à pourvoir début juillet 2021, sur la région de Bordeaux (secteur Sud Ouest, 15 départements).

Des déplacements réguliers sur plusieurs jours sont à prévoir.

CDD pour une durée de 6 à 8 mois

Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) par mail à l'adresse suivante :

rh-wasselonne@hansgrohe.fr