

Chef de secteur H/F

En binôme avec un(e) Conseiller(e) commercial(e) sédentaire, le Chef de secteur développe et fidélise une clientèle de professionnels des métiers de bouche sur un secteur défini, dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux fixés.



[voir la vidéo](#)

Responsabilités

- Développer votre portefeuille clients en démarchant de nouveaux prospects
- Fidéliser votre portefeuille de clients existants en proposant un suivi personnalisé marqué par une forte présence terrain et une fine connaissance des besoins et habitudes des clients
- Accompagner vos clients dans leur développement grâce à votre expertise produits
- Négocier en direct les volumes et les prix
- Maîtriser le risque clients : suivre les litiges et réclamations, et les règlements clients
- Gérer le reporting de votre activité auprès de votre responsable

Profil

Vous présentez idéalement une expérience significative dans la vente B to B. Vous êtes autonome, doté(e) d'un excellent sens du relationnel et d'une grande qualité d'écoute. Votre réelle sensibilité pour les produits, votre goût de la négociation, votre ambition et votre ténacité seront des atouts essentiels pour vous épanouir à ce poste.

Évolution

En tant que Chef de secteur, votre personnalité, votre dynamisme et votre sens du résultat vous permettront d'évoluer soit vers :

- un poste de Chef des ventes
- un poste d'acheteur
- un poste au service qualité