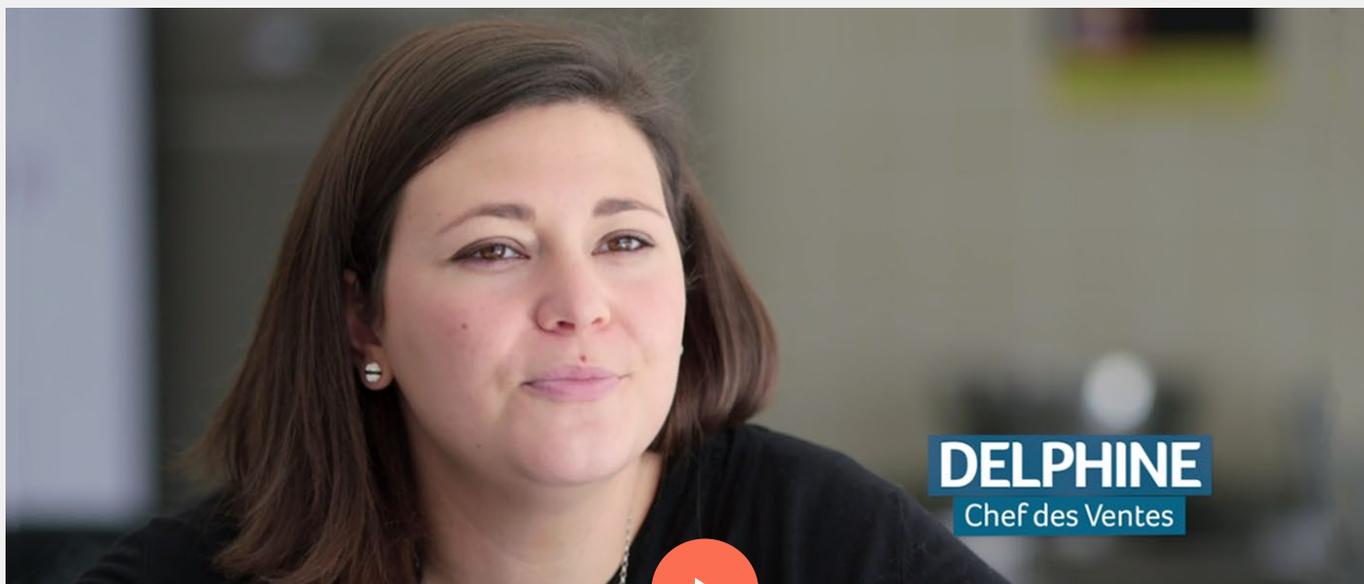


## Chef des ventes H/F

En tant que Chef des ventes, vous animez une équipe de Chefs de secteur. Vous êtes responsable de l'atteinte des objectifs commerciaux fixés sur votre région et vous appliquez la politique commerciale du site.



[voir la vidéo](#)

### Responsabilités

- Déployer la politique commerciale au sein de l'équipe composée de Chefs de secteur
- Analyser les indicateurs de performance de l'équipe (chiffre d'affaires, marge, etc.)
- Mettre en place des plans d'actions collectifs et individuels et faire adhérer les collaborateurs
- Assurer le bon fonctionnement du service (administratif, RH, recrutement, etc.)
- Evaluer les compétences commerciales des collaborateurs
- Former les collaborateurs aux techniques de vente et aux produits
- Accompagner les collaborateurs sur le terrain et dans leur évolution professionnelle

### Profil

Vous maîtrisez les techniques de vente et de négociation.

Votre leadership et votre aisance relationnelle vous permettent de fédérer et d'embarquer les équipes avec vous.

Enfin, votre orientation résultats et satisfaction clients seront de véritables atouts pour réussir à ce poste.

### Évolution

En tant que Chef des ventes, de nombreuses évolutions de carrières peuvent être proposées soit :

- un poste similaire avec un plus grand périmètre
- un poste de Responsable/Directeur commercial d'une région
- un poste de Responsable grands comptes
- un tout autre poste en achat ou qualité

toutes nos offres d'emploi sur  
[www.groupe-pomona.fr](http://www.groupe-pomona.fr)