

Chef des Ventes Régional H/F – Bordeaux

✦ Missions principales

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, le/la Chef(fe) des Ventes Régional(e) est garant(e) du développement commercial de sa zone géographique.

Il/elle encadre et anime une équipe de 10 commerciaux avec pour objectifs la croissance du chiffre d'affaires, des parts de marché et de la rentabilité. Véritable relais de la stratégie commerciale, il/elle veille également à la satisfaction et à la fidélisation des clients dans le secteur **pneumatique BtoB**.

🎯 Management et animation d'équipe

- Encadrer, former et motiver une équipe de 10 commerciaux.
 - Définir et suivre les objectifs individuels et collectifs.
 - Organiser des réunions commerciales régulières (reporting, bonnes pratiques, suivi des résultats).
 - Développer les compétences de l'équipe via coaching terrain et accompagnement à la vente.
-

🚀 Développement commercial

- Déployer la stratégie commerciale régionale définie par la direction.
 - Identifier de nouvelles opportunités de marché.
 - Analyser les résultats et mettre en place des plans d'action correctifs.
-

📊 Gestion et pilotage

- Suivre les indicateurs de performance (CA, marge, volumes, taux de pénétration).
 - Assurer un reporting régulier auprès de la direction commerciale nationale.
 - Gérer le budget régional et optimiser les ressources.
 - Assurer une veille concurrentielle et marché.
-

👤 Profil recherché

- Formation Bac+3/5 en commerce, management ou équivalent.
- Expérience confirmée (5 ans min.) en management d'équipes commerciales terrain.
- Connaissance du secteur automobile, pneumatique ou pièces détachées appréciée.
- Anglais souhaité (non obligatoire).

📌 Conditions du poste

- **Localisation** : Bordeaux ou environs.
- **Mobilité** : déplacements fréquents (2 à 3 nuits découchées/semaine).
- **Rémunération** : fixe + variable + véhicule de fonction + avantages.