



À propos de nous

Notre Groupe est le challenger innovant du secteur Automobile, spécialisé en pneumatiques. Nous proposons nos services à un large panel de clients professionnels pour distribuer les marques majeures du marché et nos marques sélectives (Michelin, Bridgestone, Goodyear, Davanti, ...).

Nos valeurs ? L'engagement dans une aventure humaine bienveillante, l'innovation de l'approche commerciale, le sens du service client et l'indépendance financière.

Notre but ? Aider nos clients à fidéliser leurs consommateurs et à en recruter de nouveaux par le pneumatique, dans un marché automobile en pleine mutation électrique : le pneu est en passe de devenir la première pièce de rechange et la raison principale de venue en atelier mécanique.

Nous sommes aujourd'hui à la recherche de nos futurs talents pour une de nos filiales (Chronopneus SLPA) qui assure la distribution de pneumatiques auprès de tous les professionnels de l'automobile, concessionnaires, centres auto et garagistes.

Notre Raison d'Être ? Chronopneus SLPA existe pour accompagner de façon pérenne le développement de nos clients, fournisseurs, confrères et groupe et s'engager activement vers une réduction de notre/ nos empreinte(s) carbone commune en proposant des services efficaces et innovants en favorisant l'épanouissement de nos femmes et hommes

En nous rejoignant, vous intégrerez un groupe riche de 1300 collaborateurs où vous pourrez vous épanouir et nous seconder dans notre développement.

Découvrez-nous en image : <https://youtu.be/XNeADNHaRkc>

Nous recherchons aujourd'hui un talent commercial pour rayonner auprès d'une clientèle de garagistes et Grands Comptes régionaux :

Responsable secteur commercial (H/F) – 3 départements :

CHARENTE- MARITIME (17), CHARENTE (16), DEUX-SEVRES (79).

Accompagnez, fidélisez, développez vos clients sur votre secteur en toute autonomie

Sous la responsabilité du chef des ventes et au sein d'une équipe commerciale, vous serez amené à développer un portefeuille clients existants et effectuer différentes actions de prospection afin d'accroître votre chiffre d'affaires.

Pour cela, vous devrez :

- organiser votre activité (plan de tournées, visites)
- développer les ventes grâce à notre méthode,
- prospecter sur le terrain pour identifier de nouvelles opportunités de business,
- analyser les ventes réalisées sur votre secteur,
- mettre en place avec votre CVR des actions correctives,
- déployer des actions promotionnelles définies par le service Marketing,
- établir un reporting régulier de votre activité sur votre CRM.

Vous serez rapidement amené à

Gérer et suivre un portefeuille de clients grands comptes régionaux :

- les fidéliser et acquérir de nouvelles parts de marché dans le respect de la stratégie commerciale.
- mettre en place les accords-cadres nationaux définis par le KAM national.

Profil recherché

- Expérience 3 ans minimum dans des missions similaires
- Connaissance du secteur automobile, pneumatique ou pièces détachées appréciée.

Vous êtes titulaire du permis B, déplacements quotidiens sur les 3 départements.

Nous vous proposons :

- Intéressement
- Mutuelle
- Véhicule
- CRM (iPad)
- Téléphone
- Formation en interne et externe

Vous bénéficierez d'un parcours d'intégration, d'une formation à nos outils, et d'un accompagnement pour vos actions commerciales et d'un accompagnement tout au long de votre parcours.