



À propos de nous

Notre Groupe rassemble aujourd'hui près de 1400 collaborateurs via nos 100 points de ventes. Leader dans notre activité de spécialiste automobile et pneumatiques, nous assurons la distribution et les services à une clientèle de professionnels et de particuliers.

Notre filiale CHRONO PNEUS - SLPA, forte de 100 collaborateurs et par son implantation géographique de 5 plateformes assure la distribution de pneumatiques auprès de tous les professionnels de l'automobile : concessionnaires, centre autos et garagistes.

Notre différence : une structure agile adossée à la puissance d'un Groupe, animée d'une volonté d'innover par nos approches commerciales, logistiques et par nos outils digitaux.

Mission

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

Responsable secteur commercial (H/F) – sur le département de la Loire (42) :

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 :

- les fidéliser et acquérir de nouvelles parts de marché dans le respect de la stratégie commerciale.

Profil

- 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.

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.