



Envie de vous dépasser dans une entreprise engagée, innovante et agile ?

La société SLPA, filiale du groupe Simon-Chouteau (enseigne Profil Plus / 1200 collaborateurs), assure depuis plus de 30 ans la distribution de pneumatiques et accessoires auprès de tous les professionnels de l'automobile, concessionnaires, centres auto et garagistes en France. Elle propose un large panel de services et produits de marques majeures du marché.

Nos valeurs ? Indépendance : nous ne sommes pas côtés en bourse... L'humain est au cœur de nos préoccupations.

Notre but ? Aider nos clients à fidéliser leurs consommateurs et à en recruter de nouveaux par le pneumatique, dans un marché automobile en mutation constante.

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

Responsable Secteur Commercial – Evolutif Compte Régional à court terme (H/F) – Secteur Loire / Haute-Loire / Puy de Dôme

Poste CDI basé sur le secteur, idéalement à Saint Etienne.

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 (Rhône-Alpes) :
- 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 :

Au-delà d'une formation spécifique, vous bénéficiez surtout d'une expérience commerciale significative en ayant occupé un poste de Commercial itinérant et/ou de Compte Clé régional dans un univers BTOB, idéalement dans le secteur automobile.

- Responsable, dynamique, tenace et orienté résultats,
- Autonome, rigoureux et force de proposition.

- Capable de créer du lien avec vos clients pour pérenniser la relation sur le long terme,
- Vous savez négocier habilement pour réaliser vos objectifs.
- Vous analysez vos résultats et les données Marché
- Vous maîtrisez impérativement les outils informatiques (Pack Office, CRM, etc.)

Le permis B est obligatoire.

Nous vous proposons :

- Salaire fixe + variable selon expérience
- 13ème mois
- Intéressement
- Mutuelle
- Véhicule
- CRM (iPad)
- Téléphone

Vous bénéficierez d'un parcours d'intégration d'un mois minimum, d'une mise à disposition de tous les outils nécessaires au bon déroulement de votre quotidien et de vos actions commerciales et d'un accompagnement tout au long de votre parcours.