

Responsable Régional des Ventes H/F/N

あなたの仕事内容

En tant que Responsable Régional des Ventes vous animez des équipes commerciales, développez un portefeuille clients et prospectez pour vos business segments.

Vous contribuez également à la satisfaction des clients en vous assurant de la qualité des prestations des Opérations.

Vos missions

1. Organisation et animation commerciale

- Manager et participer au recrutement des commerciaux
- Préparer et animer les réunions équipe,
- Etablir et communiquer le cahier des charges BestDrive à son équipe
- S'assurer du respect et de la mise en place du cahier des charges BestDrive
- Définir et suivre les objectifs de votre équipe grâce aux KPI
- Accompagner les commerciaux dans les échanges avec les Opérations
- Participer à la définition du plan de développement de compétences de votre équipe
- Mettre en oeuvre et animer la Politique Sécurité de l'entreprise
- Collaborer de manière étroite avec les agences

2. Développement commercial

- Analyser la concurrence et le potentiel de votre business
- Développer un portefeuille clients
- Elaborer une stratégie commerciale et participer à la fidélisation de la clientèle
- Réaliser des propositions commerciales en adéquation avec les besoins des principaux clients tout en s'assurant de la bonne rentabilité du dossier
- Contribuer au développement du secteur d'activité au niveau national

3. Suivi de l'activité commerciale

- Analyser la rentabilité des dossiers dont il a la responsabilité et mettre en oeuvre des actions correctives
- Coordonner les relations de votre équipe avec les Opérations dans une perspective d'amélioration du fonctionnement de l'activité commerciale et de la satisfaction clients
- Participer à l'animation de la réunion tripartite (Responsable Régional de Vente, Responsable de Zones et RRH) concernant le développement de la stratégie de sa zone,
- Assurer le reporting à votre hiérarchie (Responsable du Réseau Intégré) et en externe au client
- Etre force de proposition au sein de l'équipe management régional



ジョブID

REF880510

業務分野

マーケティング&セールス

勤務地

SUD

リーダーシップレベル

Leading People

勤務に関する柔軟性

Hybrid Job

法的事項

ContiTrade France

- S'assurer de l'utilisation par votre équipes des outils de l'entreprise (CRM, ERP)

あなたのプロフィール

Diplôme

DUT Gestion et Management des Organisations

DUT Techniques de commercialisation

BTS Management commercial des opérations

BTS Techniques de commercialisation

Expérience

Minimum 5 ans d'expérience professionnelle dans le commerce, le management et idéalement l'automobile et/ou le pneumatique

Expérience managériale (obligatoire)

オファー

Pourquoi nous rejoindre ?

Chez BestDrive, **chaque collaborateur compte**. Dès votre arrivée, vous bénéficiez d'un **parcours d'intégration personnalisé** dans un environnement de travail bienveillant, stimulant et éco-responsable.

Nous croyons au potentiel de chacun et encourageons les évolutions internes à travers la **formation, l'accompagnement et la reconnaissance du mérite**.

Nos valeurs fondatrices – **confiance, esprit d'équipe, passion de gagner et liberté d'action** – guident notre management au quotidien et nourrissent un fort sentiment d'appartenance.

Ce que l'entreprise vous propose

- **Un parcours d'intégration structuré**, pour bien démarrer dans vos nouvelles fonctions
- **Des formations régulières** et un **accompagnement personnalisé** pour développer vos compétences
- **Un plan de carrière** clair avec des opportunités d'évolution en interne
- **Une couverture santé complète** : mutuelle et prévoyance
- **Les avantages du CSE** : offres culturelles, loisirs, réductions...

Prêt à prendre la route avec Continental ? Votre première étape : enregistrer votre profil sur notre site en ligne.

会社概要

Qui sommes-nous ?

BestDrive, filiale du Groupe **Continental**, est un acteur majeur de l'entretien automobile et poids lourd, ainsi que du pneumatique. Avec plus de **200 centres** répartis sur le territoire et **plus de 1 400 collaborateurs**, nous mettons notre expertise au service de tous les types de véhicules, particuliers comme professionnels.

Entreprise dynamique et en constante évolution, nous plaçons la satisfaction client, la qualité de service et l'innovation au cœur de nos priorités.