



OFFRE D'EMPLOI

CHEF DE SECTEUR (H/F)

Poste en CDD à pourvoir à compter du 1er Avril jusqu'au 30 Septembre 2019

Entreprise DACO FRANCE / Loire-Atlantique (44)



Amateur de fruits secs avec un goût prononcé pour la qualité des produits, rejoignez notre équipe ! PME familiale française, l'entreprise DACO FRANCE, n'a cessé de croître depuis plus de 40 ans pour se hisser au rang de numéro 2 dans son domaine. Notre entreprise, multi-sites (Antony - 92 et Ablis-78), est spécialisée dans l'importation et le conditionnement de fruits secs et travaille avec l'ensemble des fournisseurs de la grande distribution.

L'entreprise DACO recherche un Chef de secteur H/F en Contrat à Durée Déterminée de 6 mois idéalement domicilié en Loire-Atlantique (44).

DESCRIPTIF DU POSTE

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, votre objectif sera d'augmenter le chiffre d'affaires sur le dit-secteur et d'assurer le lien entre l'entreprise et sa clientèle

Vos missions seront les suivantes :

- Prospection, fidélisation, dynamisation de la région,
- Information du client sur les gammes de produits existantes, présentation des produits,
- Développement des marques : Optimisation de la DN, lutte anti-rupture,
- Implantation, merchandising (optimisation linéaire et préconisation d'implantations),
- Négociation : revente d'opérations,
- Veille concurrentielle.

La liste n'est pas exhaustive et a un caractère évolutif.

Vous êtes dynamique, à l'écoute et maîtrisez la communication orale, rejoignez-nous !

Votre sens de l'organisation, votre rigueur ainsi que votre réactivité seront autant d'atouts qui vous permettront de réussir à ce poste.

Le poste est à pourvoir à compter du 1er Avril 2019.

La rémunération sera à définir selon le profil (fixe + partie variable).

Profil recherché :

Diplômé d'un BAC + 2 dans la branche commerciale, vous justifiez d'au moins une expérience en tant que Chef de secteur en GMS, idéalement dans un grand groupe.

Une expérience au sein d'une PME/ETI serait un plus.

Vous maîtrisez les techniques de vente et savez utiliser toutes les ressources des nouvelles technologies pour développer des contacts tout en organisant votre plan d'action commerciale.

Envoyez votre candidature avec lettre de motivation et CV à

Barbara GUERREIRO

b.guerreiro@ifria.net

IFRIA ÎLE-DE-FRANCE

44 rue d'Alésia
75682 PARIS Cedex 14

Tél : 01.53.91.45.15
<http://idf.ifria.fr>
contact.idf@ifria.net

L'ALIMENTAIRE on y prend goût!