

## || RESPONSABLE REGIONAL.E

Rattaché.e à la Direction Générale, vous devrez assurer la promotion de l'ensemble de notre gamme de produits.

La société est structurée autour des 5 régions qui pilotent en autonomie la vente et les installations. La gestion du SAV est centralisée au siège de Taverny (95150).

Basé à Gleizé (69400), le poste du.de la Responsable Régional.e couvre les régions Rhône-Alpes et Est de la France (aidé par des distributeurs indépendants).

### Principales missions

- Mettre en œuvre, au sein de sa région, la stratégie et la politique commerciale de l'entreprise définie par la Direction commerciale
- Accompagne et anime l'équipe, effectuer un point hebdomadaire sur le traitement des coupons, les affaires en cours, les points noirs à traiter et un point mensuel auprès de la Direction
- Gestion des grands comptes
- Respecter et faire respecter les procédures mises en place dans l'entreprise, appliquer et faire appliquer les tarifs et conditions de vente de l'entreprise.
- Concevoir l'étude de faisabilité technique agir en autonomie tout au long du cycle de vente jusqu'à la négociation sur les modalités du contrat de vente,
- Prospection de nouveaux clients sur le secteur par une action multicanale.
- Traiter et assurer une réponse aux demandes entrantes d'une clientèle de particuliers (ascenseurs privatifs) et de Professionnels : CHR, Architectes, entrepreneurs, ascensoristes.
- Superviser le planning travaux mis en place par le responsable technique et analyser les causes de recours à la sous-traitance
- Développer les compétences de ses collaborateurs par des actions de formation sur les nouveaux produits, en techniques de vente...
- Informer en temps réel le service RH de tous incidents, accidents, arrêts de travail, etc...
- Assurer les entretiens professionnels de ses subordonnés directs (accompagnement par Responsable RH)
- Recrutement de l'équipe commerciale et de l'équipe travaux en partenariat avec les responsables techniques

### Profil recherché

- **Pas d'exigence sur le niveau d'études mais il est primordial d'avoir une double compétence Technique et Commerciale.** Un profil ayant suivi une formation initiale technique (BTP ou Industrie) avec une expérience commerciale réussie serait un plus.
- **Une expérience confirmée** dans la vente de produits techniques de 5 ans minimum est exigée et une expérience en vente complexe serait un plus.

- Nous recherchons **un.e responsable région ayant un bon relationnel, qui soit capable de créer du lien avec les réseaux d'influences et assurer un rôle de prescription**. Il.elle devra avoir un vrai esprit d'équipe afin de manager ses collaborateurs.

### Rémunération & Avantages

- Fourchette Fixe : 42K€ à 48K€ bruts annuels sur 12 mois (selon expérience)
- Variable : % du CA effectué sur l'ensemble du territoire couvert
- Participation aux bénéfices de l'entreprise

### Localisation bureau / showroom

- 320 rue de la Farnière – 69 400 Gleizé