

MOB MONDELIN LEBORGNE est un Groupe industriel Rhônealpin spécialisé dans la conception, fabrication et commercialisation d'une large gamme d'outillages à main (+ 8000 références). Reconnu pour son savoir-faire technique, il occupe une place de leader européen sur de nombreux segments de marché (industrie, bâtiment et jardin). Sa capacité d'innovation et les synergies entre ses différentes filiales lui permettent de renforcer ses positions et parts de marché.

Dans le cadre du développement de son activité, notre client recherche un « **Responsable Commercial Grands Comptes H/F** » pour les réseaux dédiés au grand public.

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous prenez en charge la relation commerciale avec les distributeurs (GSB, coopératives, jardineries, motoculture, ...) indépendants, régionaux ou nationaux.

Pour cela, vos principales missions seront les suivantes :

- Gérer un portefeuille clients composé de centrales et groupements d'achats, grossistes nationaux et/ou régionaux, ...
- Assurer un suivi précis de chacune des marques (gammes, positionnements, valeurs, ...)
- Contribuer à la définition de la stratégie commerciale
- Effectuer un travail intensif de fidélisation des comptes clés en établissant une véritable relation de confiance avec les décideurs
- Négocier les contrats (assortiments, conditions, budgets ...) en cohérence avec la politique commerciale
- Monter les plans d'actions commerciales annuelles
- Atteindre les objectifs de vente sur le périmètre en termes de CA, marges, volumes, ...
- Collaborer étroitement avec les autres services de l'entreprise (Marketing, ADV, Logistique, ...)
- Participer aux réunions de prévisions budgétaires annuelles, prévisions ventes mensuels, lancement de nouveaux produits, ...
- Etablir des reporting hebdomadaires et mensuels de l'évolution des comptes
- ...

Poste basé au siège de la société. Déplacements à prévoir sur le territoire national à hauteur de 50% du temps maximum.

Profil :

De formation commerciale (Bac +2 minimum), vous disposez d'une expérience d'au moins 6 ans en gestion de grands comptes idéalement des réseaux de distributions Grand Public (GSB, Jardinerie, coopératives, ...)

Véritable négociateur auprès de décideurs importants, vous savez contractualiser en toute autonomie les conditions de ventes (prix, volumes, marges, délai, ...). Capable d'établir des relations de confiance, vous savez également prendre la hauteur nécessaire afin de définir et déployer une stratégie efficace en lien avec les évolutions du marché !

Ayant évolué chez des fabricants, vous avez développé de solides connaissances des processus industriels afin d'appréhender les contraintes et enjeux liés à une activité de production.

Capitalisez sur vos compétences de KAM en vous montrant force de proposition au sein d'un groupe ambitieux et en pleine croissance !

Postulez à l'adresse mail suivante : consultants@eriva-rh.com (référence JV/KAM/0421/SI)

ERIVA, Cabinet Conseil en Recrutement et Ressources Humaines : construisons vos succès !