

DIRECTEUR DE RESEAU DE VENTE DE MOBIL HOME

DESCRIPTIF DE POSTE

De formation commerciale, vous êtes impérativement doté d'une expérience de plus de 10 ans dans la négociation commerciale, dont la majeure partie en vente conseil B to C, idéalement sur un produit loisir haut de gamme. L'animation de réseau est également un de vos atouts.

Vous mettrez en œuvre le plan d'actions commerciales pour la vente de mobil-homes, managerez l'activité des deux responsables régionaux (CCO) et prendrez en charge le développement et l'évolution des Directeurs de ventes et leurs commerciaux.

Pour cela vous justifiez avoir encadré, recruté, et formé des équipes commerciales terrain pendant plus de 5 ans.

Ce poste requiert des compétences en management de la performance commerciale, gestion et développement de budgets commerciaux.

Vous êtes orienté résultats et de profil opérationnel, faites preuve d'une forte motivation et ambition de développement de carrière.

Vos capacités d'organisation, d'anticipation des besoins, votre excellent relationnel, vos aptitudes à la diplomatie et votre bon niveau d'anglais feront la différence.

Enfin votre tempérament de Coach et Leader est une condition de réussite. La Connaissance du Marché de l'Hôtellerie de Plein Air est un plus.

MISSIONS

Contribuer à la construction de la stratégie vente de mobil-homes et assurer la mise en œuvre du plan d'actions commerciales en analysant les tendances et résultats.

Définir les objectifs de ventes en provisionnant et développant des budgets commerciaux annuels, en projetant le profit et le volume de ventes. Mettre en place des programmes de ventes locales en développant des plans d'actions ciblés.

Veiller à l'atteinte du volume de ventes, à la mixité des produits et fixer les prix de ventes en restant informé de l'offre et de la demande, des tendances, des indicateurs économiques et de la concurrence.

Etablir et ajuster les prix de ventes en tenant compte des coûts, de la concurrence ainsi que de l'offre et de la demande.

Veiller à s'entourer d'une équipe commerciale performante sur tous les villages en sélectionnant, recrutant, formant, orientant les équipes et en apportant des perspectives d'évolution.

Veiller aux bons résultats des équipes en accompagnant les collaborateurs, contrôlant et évaluant les résultats.

Entretenir ses connaissances techniques et professionnelles en participant à des ateliers de formation, en parcourant des ouvrages professionnels, en développant des réseaux personnels et en participant à des colloques professionnels.

Contribuer à l'effort d'équipe pour l'atteinte des résultats.

Nombreux déplacements à prévoir : 3 jours par semaine. Poste à pourvoir dès que possible.

Si vous avez envie de participer avec dynamisme à l'aventure de notre entreprise en pleine expansion, nous vous proposons une rémunération très attractive pour le marché (salaire fixe selon expérience + bonus de 35%), voiture de fonction, téléphone, mutuelle, art. 83.

Adressez-nous votre candidature (LM+CV et prétentions) sous la référence DR2I