

L'innovation dans la sécurité, notre ADN depuis 200 ans !

La sécurité est l'affaire de tous, y prendre part est un métier qui fait sens.

Notre ambition est de proposer des solutions dédiées à la protection des entreprises, services publics, commerces pour faire face aux risques des plus courants jusqu'aux plus extrêmes. Fichet Group mobilise sa créativité et son expertise pour que ses clients puissent vivre en toute sécurité dans un monde où les risques d'attaques sont en permanente évolution.

Dans le cadre de notre développement, Fichet Security Solutions France, filiale de Fichet Group, recherche un(e) :

Directeur Régional des Ventes (H/F) CDI | Région Grand IDF

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, votre rôle consiste à développer le Chiffre d'Affaires de la région. En véritable leader, vous animez et développez les compétences des équipes de vente afin de garantir un bon niveau de performance des collaborateurs. A ce titre, vos missions s'articulent autour de deux dimensions : la définition de la stratégie commerciale et son pilotage ainsi que le management d'une équipe d'Ingénieurs Commerciaux.

Définition de la politique commerciale et pilotage de l'activité commerciale

- ▶ Vous mettez en œuvre dans votre secteur la politique commerciale définie ;
- ▶ Vous êtes garant de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs de vos équipes ;
- ▶ Vous animez et organisez l'activité et le suivi de la force de vente afin d'optimiser les résultats ;
- ▶ Vous pilotez les budgets ;
- ▶ Vous analysez les résultats et prenez les mesures correctives nécessaires ;
- ▶ Vous négociez avec d'importants clients en support de vos équipes ;
- ▶ Vous participez à l'élaboration de la politique commerciale dans un souci d'accroissement de la rentabilité ;
- ▶ Vous participez à l'élaboration des prévisions de vente et êtes responsable de leur répartition dans votre secteur ;

Management d'équipe

- ▶ Vous définissez les objectifs à réaliser et réalisez les entretiens annuels d'évaluation ;
- ▶ Vous définissez les besoins de formation des collaborateurs et développez leurs compétences ;
- ▶ Vous assurez l'intégration des nouveaux arrivants.

Le Profil attendu

- ▶ Vous êtes diplômé d'un BAC+ 4/5 Ecole de commerce et vous justifiez de minimum 5 ans d'expérience sur un poste similaire avec du management d'une équipe commerciale en lien direct ;
- ▶ Vous avez évolué dans des environnements très agiles sur des métiers techniques du second œuvre du bâtiment idéalement avec des solutions complexes de ventes ;
- ▶ Vous êtes bon négociateur et avez un sens aigu de l'écoute ;
- ▶ Vous avez un sens relationnel et pédagogue confirmé ;
- ▶ Vous faites preuve de rigueur et d'organisation ;
- ▶ Vous avez un goût prononcé pour le challenge ;
- ▶ Vous êtes tenace ;
- ▶ Vous savez prendre des décisions et êtes porteur de sens.

FICHET SECURITY SOLUTIONS

NOUS
RECRUTONS

Adressez-nous votre candidature (CV + lettre de motivation) à l'adresse email suivante :

recrutement@fichetgroup.com

Afin de se conformer aux nouvelles exigences du Règlement Général sur la Protection des Données, en vigueur depuis le 25 mai 2018, Fichet Group a mis à jour sa politique de confidentialité à l'égard des données à caractère personnel des candidats.