

## CHEF DES VENTES BRICOLAGE H/F

- **Entreprise : SOMATHERM**
- **Lieu du poste : Marsac sur l'Isle (24)**
- **Type de contrat : CDI**
- **Statut : Cadre**
- **Date d'intégration : dès que possible**
- **Rémunération : Rémunération attractive (fixe + variable) + véhicule de fonction**

*Le Groupe HAMMEL (CA : 150M€, effectif : 400, 15 sociétés) – concepteur, développeur et distributeur de produits et d'accessoires dans l'univers de la plomberie, sanitaire, chauffage, des meubles de salles de bain et du traitement de l'eau – recherche pour sa BU Somatherm :*

### ***Un chef des ventes Bricolage H /F***

Réf. Annonce : CV0417

#### **Missions :**

**Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous mettez en œuvre la stratégie commerciale déployée sur le marché Bricolage de la société SOMATHERM permettant de développer les ventes, multiplier les référencements, accroître le CA et garantir les marges.**

Vos missions principales seront les suivantes :

- ✓ Encadrement d'une force commerciale de 5 personnes (supervision, animation et fédération de ses équipes autour d'un objectif de développement du CA et positionnement en tant que coach commercial de ses équipes) ;
- ✓ Elaboration, mise en œuvre d'une politique commerciale de l'entreprise dont il garantit la bonne application sur son périmètre ;
- ✓ Centralisation de toutes les informations utiles à la bonne connaissance de l'économie locale et à l'approche commerciale.

#### **Profil recherché :**

Vous souhaitez aujourd'hui rejoindre une équipe innovante et participer à la consolidation d'une structure en plein essor ?

De formation commerciale, vous disposez d'une expérience confirmée sur un poste de chef des ventes avec le management d'une équipe de commerciaux.

En vrai manager et fédérateur, vous êtes un homme de terrain et d'action et privilégiez le dialogue avec votre équipe. Vous faites preuve d'une bonne connaissance du marché du bricolage / GSB.

En plus d'une forte sensibilité commerciale, vous possédez la vision nécessaire pour la gestion et le développement d'une activité dans un contexte évolutif et fortement compétitif.

La connaissance du secteur plomberie sanitaire ou chauffage est un plus.

Votre leadership, votre sens du commerce et votre rigueur seront vos meilleurs atouts pour réussir dans cette fonction.

Une mobilité géographique au niveau national est requise.

Un parcours d'intégration et de formation vous sera proposé au siège pendant deux semaines.

**POSTULER**