



Fiche de poste : RESPONSABLE REGIONAL

Statut

Cadre

Type de contrat

CDI, temps plein

Rôle principal

Il est Responsable d'un secteur géographique et d'une équipe.

Il contribue au **développement du chiffre d'affaires** dans le cadre du respect ou de l'amélioration de la marge réalisée.

Le Responsable Régional a pour mission de développer l'activité commerciale de son point de vente, de l'animer, de manager son équipe en vue de réaliser les objectifs définis par la Direction.

Il gère les budgets, les clients, les grands comptes, la satisfaction client.

Il est le responsable de la tenue des objectifs, tant d'un point de vue qualitatif que quantitatif, établis pour les différents secteurs de la société.

C'est lui qui dirige, anime et coordonne le secteur force de vente de son agence.

Il participe dans le cadre de groupe de travail à différentes missions dans l'entreprise comme par exemple la définition de la politique produit de l'entreprise (nouveaux produits développement) ou encore la politique de communication (publicité...)

Il contribue à la politique de recrutement et à la gestion du personnel de sa région.

Activités principales

- 1) Développe son propre portefeuille commercial, en particulier pour des dossiers importants ou professionnels ;
- 2) Garant de la conformité en terme d'hygiène et de la sécurité du ou des sites et présenter à la direction des solutions d'amélioration ;
- 3) Responsable des fonctions et services décentralisés, conformément aux orientations directionnelles ;
- 4) Recrute et forme les futurs collaborateurs, en lien avec la DRH ;
- 5) Management, soutient et encadrement des équipes locales, en tant que supérieur hiérarchique (mais pas nécessairement fonctionnel) en application de la loi et de la convention collective et proposer à la direction des initiatives tendant à l'amélioration de la Gestion des Ressources humaines ;
- 6) Planifie, organise et contrôle l'application les instructions de la direction, de façon adaptée aux spécificités régionales ;
- 7) Responsable du compte d'exploitation de sa région ;
- 8) Contribue à la stratégie et à la mise en place du développement de sa région ;
- 9) Organise un réseau de distribution en accord avec les orientations du siège ;
- 10) Veille à la rentabilité globale des agences (principales et secondaires) en responsabilité et présente des analyses sur la situation financière et les traduire en éléments stratégiques afin d'optimiser le fonctionnement de celles-ci ;



- 11) Garant du maintien en parfait état d'exploitation les installations matérielles et bâtiments ;
- 12) Représente localement l'entreprise auprès des tiers, administrations et partenaires.

Compétences techniques

- Une excellente connaissance des techniques de vente, très bon relationnel et sens du marketing pour optimiser le chiffre d'affaires de sa région,
- De solides connaissances en gestion afin de prendre en main la réalisation de son budget et d'assurer un reporting efficace,
- Une excellente connaissance de l'offre de l'entreprise mais aussi de la concurrence,
- Une bonne connaissance de l'économie locale,
- Un savoir-faire managérial afin de coacher efficacement ses équipes.

Aptitudes professionnelles

- Sens relationnel, empathie pour favoriser une ambiance positive au sein de l'agence.
- Exemplarité et esprit de compétition ainsi qu'une bonne autorité naturelle pour stimuler et motiver ses équipes.
- Grande disponibilité pour ses équipes en vue d'atteindre voire dépasser les objectifs.
- Force de proposition et de décision, car il sera décisionnaire pour tous les choix concernant sa région.
- Qualités d'organisation pour coordonner l'activité de ses équipes au sein de l'agence.
- Sens de la négociation, car il sera souvent amené à traiter personnellement des négociations difficiles et à montrer l'exemple.

Expérience souhaitée

Fonction qui vise plus directement les **cadres ayant au moins 5 ans d'expérience dans le développement commercial et ou 3 ans comme responsable régional ou d'une agence.**

Formations

- BTS action commerciale, DUT...
- BTS Négociation Relation Clientèle
- École supérieure de commerce, et d'ingénieur avec aptitudes commerciales
- Master/DESS avec orientation managériale, DESS AES,...
- Mastères orientés commerce/gestion

Rémunération

Selon profil et niveau d'expérience.

Part variable attribuée en fonction des objectifs individuels et collectifs fixés pour sa région.

Lieu de travail

- Lieu de travail AIX-LES-BAINS (73)