Recruteur	
Référence	MTERHZ0619/SK
Titre de l'offre	RESPONSABLE DE SECTEUR H/F
Description de la mission	<p>Reportant directement au Directeur Régional, vous êtes garant(e) de la mise en œuvre de la stratégie commerciale sur votre périmètre géographique. Vos missions principales sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Animer votre réseau de négoce, promouvoir les offres de produits et services, assurer le support nécessaire aux lancements des nouvelles offres. • Prospector et fidéliser les négoce sur votre périmètre géographique et développer votre réseau en établissant une relation commerciale de qualité sur le long terme. • Cerner le circuit décisionnel de chaque client et négocier avec tous les décideurs et les membres influents sur les décisions. • Mettre en place des actions de prescription auprès des acteurs du marché et identifier les opportunités. • Développer une coopération intensive avec les acteurs importants au travers des rendez-vous d'affaires avec les architectes, bureaux d'études, économistes et constructeurs de maisons individuelles. • Définir et mettre en place des plans d'actions spécifiques (formations clients, tournées duo, actions marketing, journées techniques...). • Fidéliser la clientèle par un réel esprit de service tout au long de la collaboration. • Réaliser et formaliser une veille permanente sur votre secteur (concurrence, actualité ...). <p>Caractéristiques du poste</p> <p>Rémunération : Selon expérience et profil</p> <p>Localisation : Rhône-Alpes-Auvergne</p>
Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Client	HC RESOURCES
Description de la société	Notre client est un groupe industriel international leader sur son marché, spécialisé dans la fabrication et la commercialisation de matériaux de construction. Dans le cadre de son développement, il recrute un(e) RESPONSABLE DE SECTEUR H/F pour la région Rhône-Alpes-Auvergne.
Localisation	Rhône-Alpes
Pays	Array
Description du profil	<p>Expert(e) de la relation commerciale, vous êtes capable de développer et d'animer de manière pérenne un réseau d'interlocuteurs variés. Une maîtrise des techniques d'organisation d'un secteur de vente est nécessaire ainsi qu'un goût prononcé pour les environnements techniques (techniques de pose et de couverture idéalement).</p> <p>Vous êtes reconnu(e) pour votre capacité à travailler en équipe, à communiquer efficacement et à développer un climat de confiance avec vos interlocuteurs tant en externe qu'en interne. De nature humble et curieuse, vous êtes force de proposition, savez prendre du recul, et vous inscrivez vos actions dans un objectif d'amélioration continue afin de participer activement au développement du business de notre client.</p>
Expérience	Expérimenté (3-10 ans)
Profil	