



Responsable de vente terrain

Profil :

Bac+3/4 spécialisé dans le commerce

Expériences significatives d'encadrement dans le domaine commercial

Compétences :

- ✓ Techniques de vente
- ✓ Qualités relationnelles et managériales
- ✓ Rigoureux.se et autonome
- ✓ Esprit d'équipe et de synthèse
- ✓ Capacité d'anticipation, d'écoute et d'orientation client
- ✓ Avoir une bonne expertise sectorielle et un bon sens du résultat

Missions :

- Assurer une veille économique sur votre secteur d'activité et contribuer à la segmentation et à l'allocation du portefeuille par sa connaissance du terrain
- Participer à la détermination des objectifs et aux actions commerciales mises en place
- Assurer le reporting de l'activité auprès du Directeur de Vente Régional
- Manager, fédérer et animer une équipe de commerciaux terrain