

✦ *A propos de Briochin...*

Nous voulons faire de Briochin le leader incontesté des produits d'entretien vraiment authentiques et vraiment responsables. Ancrés en Bretagne depuis 1919, nous innovons et développons avec passion une offre de qualité toujours à la pointe de l'efficacité et de la naturalité.

D'ici 3 à 5 ans, nous ferons de Harris Briochin, une société encore plus attractive avec un chiffre d'affaires supérieur à 50m€ en maintenant notre taux de profitabilité.

Nous avons rejoint en septembre 2021 le Groupe ALTAIR (166M€ de CA, 490 personnes) avec lequel nous partageons des valeurs communes : qualité, tradition, fabrication Française et naturalité.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Rejoindre une entreprise Made in France, dynamique et engagée !
- Participer à des projets de développement ambitieux pour devenir le leader français de la droguerie et de l'entretien de qualité
- Chez Briochin, nous prônons des valeurs telles que l'audace, l'engagement, l'innovation et notre ancrage local en France et en Bretagne. Nous croyons en l'embauche de personnes curieuses, désireuses de partager leur savoir-faire et enthousiastes à l'idée de développer des compétences tout le long de leur vie professionnelle.
- Intégrer Briochin, c'est travailler pour une entreprise à taille humaine où chaque initiative compte.

Alors ?

CE DÉFI EST FAIT POUR TOI ?

*Rejoins l'équipe
Harris Briochin !*



OFFRE D'EMPLOI CDI

Manager régional sud (H/F)



Briochnin
L'ARTISAN DU SOIN DEPUIS 1919

Nous avons éveillé votre curiosité... alors voici encore plus d'éléments pour vous donner envie de nous rejoindre :

Votre profil

Vous êtes reconnu(e) pour votre leadership naturel, vos capacités managériales et votre force de conviction.

Vous aimez être sur le terrain et développer des relations de confiance avec vos équipes et vos clients.

Vos capacités relationnelles ne sont plus à démontrer! Vous aimez l'esprit d'équipe! Vous avez un sens du service développé et on vous le reconnaît !

Dynamique, combatif(ve), vous avez le sens du résultat et vous souhaitez vous investir pour participer au projet de croissance de l'entreprise.

Vous souhaitez relever un nouveau défi : manager, fédérer, accompagner votre équipe commerciale à l'atteinte des objectifs
Vous souhaitez rejoindre un groupe reconnu pour son engagement ?

Esprit d'équipe, efficacité commerciale et satisfaction client vous tiennent à cœur? Les qualités relationnelles et de communication font partie de vos nombreux atouts et vous êtes force de proposition constructive ?

Rejoignez-nous !

Pour accompagner cette croissance, nous recrutons un(e) **COORDINATEUR REGIONAL DES VENTES - SUD**. Rattaché(e) au Directeur commercial, vous encadrez une équipe de 5 à 7 chefs de secteur sur la moitié Sud de la France et mettez en place la politique commerciale définie par la Direction. Vous travaillerez en lien étroit avec le coordinateur des ventes de la région Nord.

Vos missions

- Garantir l'atteinte des objectifs de CA et de marge des équipes
- Développer les ventes dans les circuits de vente en GSA
- Manager et accompagner les équipes en relation avec le siège à Saint-Malo
- Négocier les conditions commerciales en centrale régionale dans le cadre des budgets définis et des contreparties nécessaires à l'atteinte de l'objectif
- Organiser le contact et le suivi des clients, ainsi que leur structure financière, marketing et merchandising
- Animer la promotion des ventes, le plan d'action commercial des enseignes
- Piloter l'activité : analyse, prévision des ventes, définition des objectifs
- Participer à l'élaboration de la politique commerciale sur l'opérationnelle
- Emettre des recommandations sur le développement de l'activité

Compétences requises : vous maîtrisez les techniques de vente et de négociation, vous avez une expérience d'au moins 2 ans sur un poste similaire et vous avez une bonne connaissance du secteur de la GSA.

Pour postuler

recrutement@lebriochin.com

Process de recrutement :

Entretien 1 : directeur commercial

Entretien 2 : DG & DRH

Poste à pourvoir dans les meilleurs délais, processus de recrutement rapide