



## *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

*Chef de secteur  
Ile de France Sud  
(H/F)*



**Briochnin**  
L'ARTISAN DU SOIN DEPUIS 1919

## *Vos missions*

- **Rencontrer physiquement les chefs de rayon des magasins**
- **Mettre en place les linéaires et les promotions**
- **S'assurer de la bonne visibilité de notre marque**
- **Négocier la mise en avant de nos produits**
- **Etudier la concurrence**
- **Etre à l'écoute des remontées clients**
- **Développer son Chiffre d'Affaires - et atteindre les objectifs des ventes**

## *Vos départements*

**Eure-et-Loir (28)**

**Essonne (91)**

**Loiret (45)**

**Nous avons éveillé votre curiosité... alors voici encore plus**

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 ?

Pour accompagner cette croissance, nous recrutons **un(e) CHEF DE SECTEUR pour Ile de France Sud**. Rattaché(e) au Manager régional des ventes, vous intégrez notre équipe commerciale et participez activement au développement de nos marques en GMS. En véritable patron de votre secteur, vous gérerez de manière autonome le portefeuille client de votre région et aurez pour mission de développer le chiffre d'affaires et la part de marché des produits sur votre secteur en veillant à respecter la politique commerciale de la société.

Vous disposerez d'un véhicule de fonction et du matériel nécessaire à l'exercice de vos missions (ordinateur portable, téléphone portable...etc.)

## *Votre profil*

Issu(e) d'une formation commerciale ou marketing (BAC +2 minimum) et fort(e) d'une première expérience en grande distribution en tant que chef de secteur, vous avez la volonté d'intégrer une PME indépendante et de participer à une aventure collective qui fera la différence. Votre sens de l'analyse, votre persévérance ainsi que votre relationnel sont de véritables atouts pour ce poste. Vos capacités d'écoute et de négociation vous permettront de mener à bien votre mission.

Organisé(e) et dynamique, vous évoluerez de façon autonome sur votre secteur.

## *Pour postuler*

**recrutement@lebriochin.com**

Process de recrutement :

Entretien 1 : Manager Régional des ventes & RH

Entretien 2 : Direction commercial

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