



Responsable de Secteur Région Sud-Est (H/F)
Département des Bouches du Rhône (13), du Gard (30)
et du Var partiel (83)
Contrat à durée indéterminé

Le groupe ALTAÏR développe et commercialise des solutions d'entretien et de soin de la maison (produits et accessoires d'entretien, insecticides ménagers et produits de réparation multi-matériaux), vendus en circuits spécialisés (GSB, drogueries, jardinerie, LISA). Nous développons et commercialisons plusieurs gammes de produits grand public sous les marques Starwax, Starwax the Fabulous, Kapo, Sinto, Dylon, Briochin et Oro.

Notre groupe réunit aujourd'hui plus de 400 collaborateurs qui partagent passion et expertise !

La société BRUNEL, filiale du groupe qui produit et commercialise une large gamme de solutions d'entretien de la maison commercialisés dans les magasins spécialisés, recherche son/sa **Responsable de Secteur Region Sud-Est**.

Sous la responsabilité du Directeur Régional des Ventes Région Sud-Est, le Responsable de Secteur intervient pour prévenir ou réparer une panne des engins industriels afin de garantir la continuité de la production et de fiabiliser les équipements.

Vos missions :

➤ **Optimisation de la présence et la visibilité des référencements en PDV**

- Visiter les magasins pour s'assurer de la présence du référencement
- Veiller à la bonne tenue des linéaires et à la bonne mise en place des promotions
- Opérer des relevés de linéaires
- Implanter des supports PLV et valoriser les opérations promotionnelles en cours

➤ **Négociation et saisie de commandes**

- Prendre les commandes de réassort en magasin et les saisir dans le CRM
- Déterminer avec précision les besoins du client et traiter les litiges
- Négocier la revente des opérations promotionnelles
- Gérer les budgets d'investissement alloués

➤ **Gestion administrative**

- Assurer le suivi administratif et commercial de son secteur (rapports de visites, reporting...)

➤ **Veille marché**

- Développer et maintenir ses connaissances sur les produits proposés, la distribution, les produits concurrents et assurer la remontée d'informations de son secteur (veille concurrentielle)

Les compétences attendues :

- Maîtrise de la méthodologie de Vente BRUNEL et des techniques commerciales liées
- Maîtrise des outils informatiques de gestion multicanal des contacts et de CRM
- Connaître les techniques commerciales et de merchandising dans l'univers des produits Grande Consommation
- Capacité à représenter et garantir l'image de marque de l'entreprise auprès d'acteurs extérieurs
- Capacité à comprendre les besoins du client et y apporter une réponse adaptée
- Connaissance des législations commerciales en lien avec son activité
- Capacité à communiquer pour créer la confiance et convaincre

Le profil recherché :

Issu(e) d'une formation de niveau BAC +2/3, vous disposez d'une expérience réussie à un poste similaire dans le secteur industriel (idéalement Chimie).



Les avantages :

- Un cadre de travail dynamique
- Un management de proximité
- Une politique RSE stimulante
- Une rémunération attractive : intéressement, titres restaurant, chèques vacances...
- Type d'emploi : Temps plein, CDI
- Aide au logement
- Épargne salariale
- Participation au Transport
- RTT
- Titre-restaurant