



Directeur des Ventes France BtoB H/F

Le groupe NUTRISSENS (200 collaborateurs) est devenu en cinq ans l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition santé. Nous axons notre croissance autour de trois grands pôles d'expertise : la nutrition médicale, la nutrition spécifique (sans sel, sans allergène...) et la nutrition bien-être (minceur & sport).

Pour accompagner notre développement, nous nous appuyons sur le dynamisme de notre équipe commerciale et recherchons un Directeur des Ventes France BtoB H/F rattaché(e) au Directeur Commercial.

Vos principales missions

- Participer à l'élaboration et au déploiement de la stratégie commerciale définie par la direction commerciale sur le périmètre BtoB France Terrain,
- Garantir le chiffre d'affaires et la marge commerciale sur le périmètre BtoB France Terrain,
- Manager et accompagner l'équipe Terrain composée d'une dizaine de commerciaux,
- Déterminer les orientations commerciales, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place, après analyse et évaluation des différentes composantes du marché,
- Coordonner ses actions commerciales avec le Directeur Grands Comptes BtoB et la Directrice des Ventes Phoning BtoB,
- Mener les négociations dans le cadre de cibles ou de clients prioritaires,
- Participer aux manifestations, salons ou événements organisés par la société,
- Etre attentif(ve) aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin de proposer en permanence les adaptations des offres de l'entreprise,
- Déployer le projet de management socio-économique du Groupe au sein de l'équipe,
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise,

Votre profil

Vous êtes autonome, rigoureux(se) et faites preuve de dynamisme. Vous êtes doté(e) d'un esprit d'équipe et faites preuve d'initiative et de ténacité.

Vous savez organiser votre activité et avez le sens des priorités. Vous êtes reconnu(e) pour vos aptitudes managériales et votre capacité à animer une équipe.

Enfin, vous êtes fortement orienté(e) résultats et connaissez les techniques de négociation. Vous disposez d'une forte capacité à convaincre vos clients.

Vous maîtrisez l'outil informatique.

Idéalement, vous avez déjà une expérience dans la vente de Nutrition Santé et/ou avez déjà exercé au contact d'établissements de santé.

Vous avez minimum 7 à 10 ans d'expérience sur des fonctions similaires.

Salaire Selon profil et expérience.

Poste basé dans la région lyonnaise avec de nombreux déplacements en France à prévoir.