



Responsable du Pôle Commercial Phoning H/F

Vous êtes dynamique et vous avez envie de vivre une expérience humaine et enrichissante dans un contexte de fort développement ? Contribuer à la croissance d'une société en étant générateur de nouvelles idées au sein d'une atmosphère participative ?

Alors rejoignez NUTRISSENS et prenez part à son aventure !

Le groupe NUTRISSENS (300 collaborateurs) est devenu en huit ans l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition. Notre mission est de concevoir, produire et commercialiser des produits nutritionnels savoureux, pour toutes les étapes de la vie. Ainsi, proposer des produits qui font du bien, quelle que soit la problématique santé rencontrée, sans transiger sur le goût, fait de Nutrisens un acteur à part sur le marché.

Nous axons notre croissance autour de trois grands pôles d'expertise : la nutrition clinique, l'alimentation médicale et la nutrition santé. Nos produits accompagnent des personnes dépendantes, fragiles ou souffrant de maladies chroniques.

Pour continuer à accompagner notre croissance et notre expertise dans la relation client, nous recherchons un/une **Responsable du Pôle commercial Phoning H/F** sur le site de **Chalon sur Saône**, centre de notre Relation client, regroupant le service commercial Phoning et l'Administration des ventes.

Vos principales missions

Rattaché(e) hiérarchiquement à la Responsable de la Relation client et travaillant en transversal avec la Directrice Commerciale et Marketing, vous êtes en charge de développer le chiffre d'affaires et la marge commerciale de Nutrisens sur le canal BtoB et pour cela vous :

- Mettez en place avec le Directeur des Ventes terrain BtoB et le Directeur Grands Comptes BtoB une stratégie client cohérente avec la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise (prospection, fidélisation et satisfaction client)
- Ecrivez les plans d'actions précis issus de cette stratégie, établissez le reporting adéquat pour analyser le résultat des actions et proposez des actions correctrices si besoin.
- Managez une équipe de 8 personnes diétético-commerciales Phoning en les recrutant, les formant et en les accompagnant dans le développement de leurs compétences, en supervisant leur activité et leurs plannings et en les accompagnant au quotidien pour qu'ils atteignent les objectifs fixés.
- Etes force de proposition pour développer le chiffre d'affaires et la marge
- Réalisez, analysez et optimisez les reportings d'activité et en assurez la bonne communication.
- Etes en veille sur les actions de la concurrence, tant marketing que commerciale.
- Participez avec les autres managers du site de Chalon sur Saône au fonctionnement du plateau : management transversal sur toutes les équipes quand nécessaire, fonctionnement administratif du plateau, animation de la vie d'équipe.
- Participez et animez les réunions commerciales avec le reste de l'équipe commerciale sous la supervision de la Directrice commerciale

Et plus largement, vous :

- Accompagnez la Responsable de la Relation client et la Directrice commerciale et marketing sur l'amélioration de la satisfaction client pour atteindre notre ambition d'être un site d'excellence de la Relation client.

Profil

De formation Bac +2 à Bac +5 (DEUG Administration Economique et Sociale, IAE, Ecole de Commerce, ...) vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 3 ans dans le management d'équipes Phoning.



Vous savez manipuler les outils informatiques notamment ceux d'analyse (excel : TCD, recherches complexes ...)
Votre agilité et dynamisme vous permettront d'évoluer dans un environnement en forte croissance.
Vous savez prendre des initiatives, proposer/recommander de nouvelles idées tout en structurant avec rigueur votre approche.
Vous êtes enthousiaste à l'idée de participer au développement d'une jeune PME.

Poste en CDI à pourvoir dès que possible

Salaire selon expérience et profil : fixe + variable.

Tickets restaurant + mutuelle de qualité