



Procter & Gamble, leader sur le secteur des Produits de Grande Consommation recrute :

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT DES VENTES – EXPERT

MISSION

En tant que Responsable du Développement des Ventes, vous êtes le(la) représentant(e) de chaque équipe client (CBDTeam) au niveau des points de vente Hypermarchés et Supermarchés, où vous développez votre champ d'activité et vos responsabilités. Vous gérez un portefeuille d'environ 50 magasins (CA environ 16 millions d'euros) et garantissez les fondamentaux en magasin : présence de tout notre assortiment, rapidité de mise en place des initiatives, position des produits en rayon, promotions / volume / théâtralisation).

Vous êtes le propriétaire (Owner) de votre zone de chalandise, et à ce titre :

Acteur du déploiement des stratégies clients au niveau des points de vente.

Garant du bon déroulement des différents plans clients (nationaux / locaux / différenciation...).

Responsable du développement / analyse d'études géo-marketing avec recommandations / plans d'actions locaux.

DESCRIPTIF

Intégration dans une équipe de professionnels de la vente.

Responsabilité complète d'un secteur géographique Hypers + Supers.

Développement d'études shopper sur votre secteur et recommandations clientèle.

Mise en place et suivi des lancements nouveaux produits.

Formation de haut niveau sur les techniques de vente, les outils de Merchandising et la connaissance du shopper.

Coaching au quotidien par votre Chef d'Unité.

Autonomie de fonctionnement autour d'objectifs de vente communs

CONDITIONS

Période d'essai : 3 mois

Lieu : France – Merci d'indiquer votre mobilité sur votre CV

Rémunération : A partir de 25220 Euros annuel brut (sur 13 Mois) selon expérience
Intéressement / participation, Véhicule de fonction et frais professionnels remboursés, Mutuelle Premium

Statut : CDI

Si cette offre vous intéresse, merci de nous adresser votre candidature à :

PROCTER & GAMBLE SAS
Service Recrutement
BP 107
92201 NEUILLY SUR SENIE CEDEX
recfrance.im@pg.com