

Grohe AG is Europe's largest and the world's leading single-brand manufacturer and supplier of sanitary fittings, holding roughly eight percent of the world market. As a global brand for sanitary products and systems, GROHE emphasises the perfect and individual water flow together with an extremely long durability of the products.

With its headquarters in Hemer and Düsseldorf, the company currently employs some 5,000 people worldwide, including 2,300 in Germany.

## CHEF DE SECTEUR



Région Ile-de-France

Rattachement à la Direction Commerciale et sous l'autorité du DR

Missions :

Applique la stratégie de l'entreprise auprès des clients directs (grossistes) et indirects (installateurs en plomberie) sur un secteur géographique défini. Assure la vente et la prescription de nos produits et solutions en diffus ainsi que le suivi d'affaires ponctuelles. Assure une veille concurrentielle élargie sur son secteur, analyse et informe les directions concernées. Respecte les procédures internes et défend les valeurs de l'entreprise.

Liste des tâches et responsabilités :

Procède à une analyse précise (actualisée) des activités de l'ensemble de ses cibles : son environnement concurrentiel, son potentiel d'achat, ses principaux fournisseurs et clients, sa zone de chalandise, Repère les opportunités commerciales, propose des actions concrètes et ciblées et assure la réalisation des objectifs fixés. Met en place un plan d'action commerciale en cohérence avec le plan marketing en interface avec le Directeur Régional. Négocie les objectifs de chiffre d'affaires avec ses clients et conseille ses grossistes sur les plans de stocks et de ventes. Relais les actions promotionnelles Régionales et Nationales auprès des grossistes, Suit et analyse l'impact de ses actions via CRM/SAP et ses tableaux de bord. Développe la présence des produits GROHE dans les salles d'exposition, les livres services des grossistes Utilise CRM/SAP comme plate de forme d'échange avec l'entreprise Valide avec l'Administration des Ventes le suivi des commandes clients et la tarification correspondante, Organise et participe aux salons professionnels régionaux, Coordonne avec le service projets les remises de prix sur les affaires.

Profil Requis :

Formation : BAC +2/3

Site 2 from job CHEF DE SECTEUR

Compétences techniques :

Connaissances des gammes et solutions techniques

Maîtrise de l'argumentaire

Maîtrise de l'outil informatique (microsoft office et CRM)

Une première expérience dans la vente est souhaité

Langue : anglais souhaité

Qualités humaines : Autonomie, écoute, sens commercial, proactivité, rigueur, respectueux des directives

Indicateurs de Performances :

Chiffre d'affaires, volume, prix, marge

Activité commerciale : nombre de visites, mix clients/produits, etc

Atteinte des objectifs spécifiques aux actions promotionnelles et aux lancements des produits

Maîtrise des budgets de fonctionnement

Merci d'envoyer un e-mail à l'attention de Mme Blandine Bouillon en joignant votre CV et une lettre de motivation à l'adresse suivante : [recrutement@grohe.fr](mailto:recrutement@grohe.fr).