

Détail de l'offre : Chef de secteur GMS Martinique H/F (CDI)

Recruteur	LE MERCATO DE L'EMPLOI
Code postal	44000
Ville	Nantes
Référence	156493032050949455
Titre de l'offre	Chef de secteur GMS Martinique H/F (CDI)
Description de la mission	Parce que nous sommes en plein développement, nous créons un poste de Chef de secteur GMS pour la Martinique.

Ta mission : assurer la promotion et le suivi des produits dans la GMS et le cash & carry, en veillant à la bonne gestion des commandes et à la maximisation de la visibilité.

Activités principales :

- ☐ Planifier et exécuter les tournées en autonomie en fonction des priorités commerciales.
- ☐ Développer une relation de proximité avec les responsables des PDV, en les accompagnant dans le choix et la gestion des gammes.
- ☐ Analyser les indicateurs de vente et anticiper les besoins pour chaque PDV afin de garantir une disponibilité optimale.
- ☐ Assurer le référencement et l'optimisation de la présence des produits dans chaque PDV.
- ☐ Participer à la veille concurrentielle pour adapter les stratégies de vente locales.
- ☐ Suivre le calendrier des promotions et relancer les commandes afin de garantir un approvisionnement cohérent.
- ☐ Coordonner les animations commerciales et prestations de théâtralisation en collaboration avec des prestataires.

Ce qui est sympa dans ce poste :

Une grande autonomie dans la gestion de ton emploi du temps et de tes actions commerciales. Une diversité des missions sans routine, et des marges de manoeuvre pour prendre des initiatives. Des produits premium que tu seras fier (e) de faire goûter.

Les contraintes du job :

Nécessité de déplacements sur l'ensemble de l'île avec une forte présence terrain. Ce poste nécessite une capacité d'adaptation face aux délais de livraison qui peuvent atteindre un mois entre la commande et l'arrivée en magasin. Une rigueur administrative est également indispensable, car le suivi des indicateurs et des promotions exige des ajustements et des rapports réguliers.

Conditions et processus de recrutement

CDI, Rémunération : 35 kEUR (fixe prime) avec un 13e mois et intéressement selon les résultats de l'entreprise.

10 j de RTT

Véhicule de fonction (type Citroën C3), téléphone professionnel, ordinateur portable.

Processus de recrutement :

Entretiens en visio d'abord puis dans un 2^e temps en présentiel à La Martinique avec Ikrame, DRH groupe, et Samantha, Chef de zone Export basée à la Guadeloupe et ton futur n 1.

Intégration

Tu seras formé(e) par Samantha qui t'accompagnera très régulièrement à découvrir ton secteur martiniquais. Tu viendras également passer une semaine au siège de LBI en Bretagne pour découvrir le reste de l'équipe et mieux connaître nos excellents produits..Pour postuler cliquer ici.

Type de contrat CDI
Télétravail Non spécifié
Rémunération 30-40 K /an
Profil recherché Technico-commercial
Localisation DOMTOM, Etr
Description du profil Voici ce que nous cherchons :

Compétences commerciales : Tu es persuasif·ve et orienté·e résultats, ce qui te permettra de renforcer les relations commerciales avec les clients et de les encourager à développer l'assortiment de produits LBI.

Expérience en GMS : Nous attendons que tu aies une solide expérience en tant que commercial(e) GMS, idéalement dans les Antilles-Guyane. Cela te permettra de comprendre rapidement les particularités logistiques locales et d'ajuster tes actions aux attentes spécifiques du marché martiniquais.

Autonomie et sens de l'organisation : Tu sais organiser tes tournées pour optimiser ton temps et maximiser ta présence terrain. Cette compétence t'offrira une grande souplesse dans la gestion de tes visites et te permettra de mieux répondre aux priorités commerciales de chaque point de vente.

Capacité d'analyse des ventes : Analyser les chiffres et tendances est essentiel pour adapter ton approche produit et identifier les opportunités de croissance. Cette compétence te permettra de mieux cibler tes actions promotionnelles et de conseiller efficacement tes clients en fonction des priorités locales.

Maîtrise des outils informatiques, notamment Excel : À l'aise avec les outils bureautiques, tu sauras exploiter les données de ventes et réaliser des reportings précis. Cela t'aidera à suivre l'évolution des commandes, anticiper les ruptures et structurer tes analyses commerciales pour une prise de décision rapide.

Profil recherché Technico-commercial
Catégorie de fonction Technico-commercial
Secteur type Alimentation/Agro-alimentaire