

Nous recherchons, un

Responsable de région SUD (H/F)



Qui sommes-nous ?

Leader sur le marché des fluides dans les secteurs de l'automobile, l'industrie et l'aéronautique (valves de roues, injection, climatisation, régulateurs de pression, ...), le site de Pontarlier (68 M€ de C.A – 300 collaborateurs) produit près de 200 millions de pièces par an, livrées dans 80 pays. Réputé pour notre forte culture d'innovation, nous apportons à nos clients des solutions innovantes et adaptées aux enjeux de la mobilité de demain (systèmes de dépollution, véhicules électriques...)

Notre service REVENTE regroupe 40 collaborateurs, gère plus de 3000 clients en France et à l'International, représente 30% de l'activité du site et distribue plus de 3600 produits liés à la réparation et entretien des pneumatiques.

<https://schrader-pacific.fr/fr/produits-pour-les-pneus.html>

Votre futur challenge :

Sous la responsabilité du responsable des ventes France, vous intégrez une équipe de 7 responsables de région. Vous êtes en charge de visiter les clients, prospects, réseaux de pneumaticiens, centres auto et grossistes en pièces automobiles de votre secteur. Vous en assurez le suivi dans le respect de l'image de l'entreprise.

Votre secteur couvre les 14 départements suivants **07, 09, 11, 12, 13, 15, 30, 31, 34, 43, 48, 63, 66, 81**

Concrètement vous allez :

- ✓ Développer le chiffre d'affaires de votre secteur
- ✓ Mener des actions de prospection et de développement commercial déterminées par les orientations stratégiques de la direction
- ✓ Assurer la promotion et la prise en main de notre gamme de produits auprès de nos clients au travers de formations techniques et de démonstrations pratiques en situation réelle.
- ✓ Gérer les ventes (suivi de commandes, informations de la clientèle, paiement des factures, etc..)
- ✓ Participer aux salons professionnels et aux réunions commerciales de l'équipe revente France, biannuellement, sur notre site de Pontarlier (25)
- ✓ Organiser et réaliser vos tournées commerciales en autonomie.

Votre profil :

De formation Bac 2/3 en commerce, vous justifiez d'une première expérience réussie dans la vente directe, idéalement dans le milieu de la **distribution automobile ou réseaux de pneumaticiens**.

Votre goût pour la vente et votre capacité à relever des challenges vous permettent de dépasser vos objectifs.

Votre expertise technique alliée à votre force de conviction et votre aisance relationnelle vous permettront de performer sur ce poste. Vous maîtrisez les outils informatiques.

Vous êtes idéalement basé dans les départements 34 ou 30.

Organisation du poste : Home office et déplacements chez les clients (entre 2 et 4 nuits d'hôtels sont à prévoir.) Véhicule, smartphone, PC portable fournis. Remboursement des frais.

Rémunération fixe + variable

Avantages entreprise : 13ème mois, mutuelle, prévoyance, prime vacances, chèques vacances.

Envoyez votre candidature (CV + lettre de motivation) à :

candidatures@schrader-pacific.fr

