



RESPONSABLE DES VENTES BTOC ILE DE FRANCE H/F

Saint-Gobain, l'un des leaders dans le secteur de l'habitat, conçoit, produit et distribue des matériaux de construction en apportant des solutions innovantes sur les marchés en croissance des pays émergents, de l'efficacité énergétique et de l'environnement. Saint-Gobain est une maison accueillante, sûre et ouverte sur le monde, dans laquelle on entre pour un parcours.

K par K (960 salariés, 50 000 clients par an), filiale du Groupe Saint-Gobain, est l'un des spécialistes de la rénovation de menuiserie sur mesure auprès des particuliers. Enseigne de service, nous installons des gammes de produits qui allient performances techniques, acoustiques et esthétiques.

Avec K PAR K, poussez la porte d'une entreprise dynamique à taille humaine ! Intégrez un Groupe d'une ampleur internationale, l'un des leaders dans le secteur de l'habitat durable. Saisissez l'opportunité de vous épanouir au sein d'une entreprise innovante soucieuse de vous apporter une évolution de carrière à la hauteur de vos compétences.

Votre Mission :

Rattaché(e) au Directeur des Ventes, vous formez, accompagnez et faites monter en compétence les commerciaux placés sous votre responsabilité. Véritable animateur(rice), vous mettez en œuvre les actions marketing terrains spécifiques. Garant(e) de la bonne application de la nouvelle méthode de vente, vous assurez le reporting quotidien de l'activité de votre magasin. Votre capacité à atteindre vos propres objectifs de vente et votre présence au quotidien sur le terrain pour animer et développer l'activité de votre équipe assureront votre progression et la croissance des ventes de votre magasin.

Profil recherché :

De formation commerciale (Bac à bac+2 souhaité), vous êtes une Femme ou un Homme de terrain et possédez une expérience d'au moins deux ans dans l'encadrement et animation d'équipe commerciale. Véritable challengeur(se), vous faites preuve de pédagogie et de dynamisme au quotidien. Votre excellent relationnel et votre fort attrait pour le terrain sont des atouts vous permettant d'accompagner au mieux vos équipes et de les mener vers l'atteinte des objectifs. Une expérience réussie dans la vente directe serait un plus. Rémunération motivante : fixe + commissions.

Rémunération motivante composée du package suivant :

- Véhicule de fonction + carte essence*
- Ordinateur Portable*
- Tickets restaurants
- Mutuelle
- Plan Epargne Groupe
- Salaire fixe + commissions attractives
- *Sous conditions*