

# Responsable de Secteur RHF H/F



## Enseigne

Grâce à sa couverture nationale Transgourmet est l'un des leaders français de la distribution pour les professionnels de la restauration commerciale, collective et la boulangerie pâtisserie.

Avec une offre étendue de produits alimentaires et d'hygiène, couvrant tous les besoins de ses clients et un concept logistique 100% multi-température (frais, ambiant, surgelés), Transgourmet est le fournisseur de près de 50.000 clients indépendants et organisés. Partager le meilleur est notre mission et résume la passion et l'expertise des hommes et femmes qui travaillent dans un seul objectif : faciliter le quotidien de nos clients. Ce défi, nous le relevons grâce à des outils logistiques les plus modernes du marché, et grâce aux éleveurs, fournisseurs et partenaires choisis sur un seul critère : l'excellence de leurs produits.

Toujours à la pointe de l'innovation, nous sommes précurseurs de solutions web et développons des services qui offrent à nos clients des moyens de faciliter et développer leur activité.

Dans notre académie, nous formons chaque année des collaborateurs avec le souci permanent de la qualité de service et de la sécurité.

Notre Groupe a également été distingué du label « Meilleur Employeur 2023 » dans son secteur d'activité par le magazine Capital !

Signataire de la charte de la diversité, tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Venez découvrir notre univers dédié aux plaisirs des saveurs en visitant notre site [www.transgourmet.fr](http://www.transgourmet.fr)

**Nombre de postes : 2**

## Description du poste

### Titre du poste

Responsable de Secteur RHF H/F

## Mission

Rattaché(e) au Chef des Ventes, vous assurez les fonctions et responsabilités commerciales classiques, auprès d'une clientèle existante de professionnels de la Restauration Collective ou Sociale. Plus qu'un(e) commercial(e) expérimenté(e), nous recherchons un véritable conseiller pour nos clients restaurateurs, capable de les accompagner et d'innover avec eux. Booster pour Transgourmet et ses clients, après une période d'intégration et de formation

Vos principales missions sont les suivantes :

- Présenter, promouvoir, proposer et vendre les produits et services de notre enseigne auprès de nos clients présents et futurs en binôme avec une télévendeuse,

- Développer une liste de nouveaux prospects en vous appuyant sur des outils performants,
- Augmenter nos ventes sur notre site novateur de E-Commerce,

- Analyser les besoins des clients et développer l'emprise sur notre gamme multi-température ainsi que proposer la gamme TransGourmet Solutions et notre concept unique E-Quilibre,
- Suivre sa performance commerciale, l'analyser et proposer les plans d'actions adaptés à son amélioration et coordonner avec son binôme télévente les actions à réaliser,
- Au contact quotidien de nos clients, vous établissez une véritable proximité avec ces derniers et êtes l'ambassadeur de l'image de notre Entreprise

Rémunération et avantages sociaux :

Salaire attractif : fixe + variable

Avantages : véhicule de fonction + PC portable + téléphone + carte carburant + panier repas + prime de fin d'année équivalente à un 13ème mois + intéressement + prévoyance et mutuelle

Perspectives d'évolution au travers de la formation professionnelle et de la gestion des carrières

### **Profil**

Nous sommes ouverts à toutes les histoires de vie et à tous les parcours, votre tempérament, votre personnalité et votre envie étant le plus important.

Formation initiale BAC à BAC+2 orientée techniques de vente et de commercialisation.

Expérience significative dans une fonction commerciale BtoB de terrain, si possible dans un groupe national. Vous avez idéalement une expérience dans la vente en B to B dans le secteur de la restauration.

Capacité à gérer un portefeuille clients en déployant une stratégie commerciale à court et moyen terme, dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.

Goût du challenge, fortes qualités relationnelles et d'écoute.

Votre aisance relationnelle, votre sens de la négociation, votre combativité vous permettront de réaliser vos objectifs et de fidéliser les clients de votre secteur.

Gourmand(e) et passionné(e) de saveurs culinaires !

### **Type de contrat**

Contrat à durée indéterminée

### **Localisation du poste**

#### **Localisation du poste**

France, Ile-de-France, Val de Marne (94)

#### **Ville**

Valenton

### **Critères candidat**

**Niveau d'études min. requis :** Licence

**Niveau d'expérience min. requis :** 2-5 ans