

- ☞ L'animation et la montée en compétences d'une équipe vous anime ?
- ☞ Les challenges commerciaux vous stimulent ?
- ☞ Vous souhaitez rejoindre une société reconnue sur le marché français du multimédia ?

Si vous cochez « OUI » à ces questions, alors, notre opportunité d'emploi va certainement vous intéresser. Nous recrutons en CDI un(e) :

## **CHEF DES VENTES REGIONAL GMS NORD-EST H/F**

SRDi est une PME spécialisée dans l'encre & l'accessoire informatique. Depuis sa création en 2005, SRDi perpétue son engagement en proposant des gammes, services et outils innovants sur le marché du multimédia auprès d'une clientèle GMS en France.

### **> Quelles sont les missions d'un Chef des ventes régional chez SRDi ?**

Véritable force de proposition commerciale et merchandising, vous animez et développez la région nord-est de la France : régions Haute-Normandie, Hauts-de-France, région parisienne, Grand-Est et Bourgogne Franche-Comté.

En tant que manager, vous encadrez une équipe de 4 Responsables de secteur en combinant présence terrain et management. Vous pilotez les résultats de l'équipe et leur donnez les orientations nécessaires pour atteindre les objectifs fixés.

Vous assurez également le suivi régulier et la fidélisation du portefeuille clients GMS de la région parisienne et départements limitrophes. Vous êtes l'ambassadeur de nos marques propres (Print 3E, KeyOuest et Wisee) ainsi que des marques références que nous distribuons (JVC, Kenwood, Spirit of Gamer...) auprès de nos clients existants.

Vous vous démarquez par votre approche conseil et votre sens de la satisfaction client. Vous accompagnez les Responsables de secteur de votre région dans l'optimisation des rayons, la proposition de produits adaptés à leurs clients, l'implantation des nouveautés et le suivi des stocks magasin, et le réalisez chez vos propres clients.

### **> Les + chez SRDi ?**

Vous bénéficiez d'un parcours d'intégration sur plusieurs semaines pour vous former à nos process et nos produits. Vous êtes accompagné par la direction commerciale pour vous apporter la vision du commerce SRDi et vous aider à la montée en compétences de vos équipes (moniteurs internes).

Chez SRDi, les nouveautés produits, c'est tous les mois ! L'opportunité de fidéliser vos clients en leur proposant nos dernières gammes.

Vous travaillez en itinérance du lundi au vendredi et gérez votre tournée en autonomie en veillant à assurer votre suivi client tout en tournant régulièrement sur le secteur de vos équipes.

Salaire fixe + Variable mensuel sur marge / Prime qualitative / Prime de participation / Mutuelle / Véhicule de fonction / Téléphone portable / PC.

## > *Quels sont les attendus sur ce poste ?*

Au-delà de votre formation (Bac+2 / Bac+3 Commerce), c'est votre expérience qui nous intéresse ! Que vous soyez aguerrit ou plus junior en management l'essentiel est votre **détermination sur le terrain** !

Vous avez une **bonne connaissance du secteur de la grande distribution** sur le secteur nord-est.

Vous faites preuve de rigueur et de réactivité dans l'accompagnement de votre équipe afin d'instaurer des liens de confiance. Vous avez une **capacité naturelle à fédérer** et challenger votre équipe.

Orienté(e) résultats, votre capacité à convaincre et votre pugnacité seront des atouts pour développer le chiffre d'affaires de votre région.

## > *SRDi en quelques mots*

Nos équipes s'impliquent au quotidien pour apporter un savoir-faire et un savoir-être d'excellence auprès des clients et des consommateurs. Nous apportons une attention particulière à la démarche qualité et à l'impact environnemental de notre activité (certifiés ISO 14001 et 9001, PME+...), notamment par notre activité historique de revalorisation des cartouches d'encre.

Nous sommes engagés auprès d'associations comme la Ligue contre le Cancer et 1% for the Planet : la solidarité fait partie de nos valeurs.

Notre effectif a doublé en moins de 5 ans ! Nous nous engageons à faire vivre à nos 95 salariés une expérience positive en prenant le temps de les intégrer et de s'imprégner de notre ADN. Des projets stimulants vous attendent ... !

**Rejoignez SRDi et continuez à nous faire grandir chaque jour au service de nos clients ! Envoyez votre CV à [recrutement@srdi.net](mailto:recrutement@srdi.net)**