

Intitulé du poste : DIRECTEUR(RICE) DE REGION

Service : DIRECTION

Nombre de personne : 3

Affectation : Siège social de la société Autre (préciser) : agence

Hiérarchie : Président

Poste :

Le Directeur(rice) de Région est le/la garant€ du chiffre d'affaires et de la marge commerciale sur le périmètre qui lui est alloué. Il/elle peut participer à la définition de la stratégie commerciale et à la responsabilité de la conduire. Il/elle fixe les objectifs et les axes prioritaires des actions commerciales sur son secteur.

Détails des missions :

Stratégie générale :

- ✓ Élabore puis présente à la Direction la stratégie générale de développement secteur
- ✓ Identifie les possibilités et/ou les besoins en développement et/ou de modernisation de l'entreprise. Présente à la Direction les facteurs et leviers d'amélioration permanente
- ✓ Définit les grandes lignes de la politique commerciale, de distribution et de conquête de nouveaux marchés, puis les présentes sous forme d'objectif inscrit dans une durée ;
- ✓ Garantit les résultats commerciaux, encadre et accompagne la force de vente dans la réalisation de ses objectifs, développe et supervise personnellement l'activité des administrations et grands comptes régionaux ainsi que des clients confiés ponctuellement par la Direction
- ✓ Assure la rentabilité de sa région en optimisant ses charges propres et en favorisant le développement des activités de services qu'il doit également promouvoir. S'assure de la « santé financière » de ses clients
- ✓ Participe aux réunions internes et s'implique dans la résolution des problèmes dans le souci d'assurer aux clients le plus haut niveau de qualité en préservant les objectifs de rentabilité de l'entreprise
- ✓ Réalise la veille concurrentielle sur son secteur et la remonté de toutes informations d'ordre technique, commerciales et sur l'évolution du marché
- ✓ Prend part au recrutement, forme, anime, écoute, informe et évalue son équipe en développant la motivation, les compétences et les initiatives de chaque collaborateur. Détecte les potentiels à tous les niveaux et a pour objectif de les faire évoluer

Stratégie et plan d'action commercial :

- ✓ Élabore la stratégie commerciale, puis la met en œuvre

SAS D-SECURITE GROUPE - Capital de 16 766 Euros
Siège social : 3, Rue Armand Peugeot, 69740 GENAS

Tel : 04 78 20 02 78 Fax : 04 78 20 02 68 - Mail : contact@d-securite.com - Site internet : www.d-securite.com

N° Siret : 50034216700037 - Code NAF 4774Z - N° de TVA intracommunautaire FR 13 500 342 167

Organisme de formation déclaré sous le n° 82 69 14169 69, auprès du préfet de la Région Auvergne-Rhône-Alpes



- ✓ Définis les volumes et marges brutes globaux et individuels, puis suit l'écart constaté et réadapte la stratégie en fonction
- ✓ Identifie les outils nécessaires d'aide à la vente et les met en place : logiciels, book, outils informatiques, dématérialisation
- ✓ Définit les canaux de vente adaptés aux objectifs, au marché et aux capacités de l'entreprise : démarches directes, transversales et indirectes
- ✓ Supervise les démarches liées aux aspects qualitatifs de la base commerciale
- ✓ Supervise le développement des ventes de produits et de services
- ✓ Manage la force commerciale : accompagnement des commerciaux, conseils réguliers
- ✓ Veille au bon dimensionnement des équipes et recrute si besoin
- ✓ Veille aux dynamiques interservices de l'entreprise
- ✓ Pilote les réunions de service et les entretiens individuels
- ✓ Définit les moyens nécessaires à l'atteinte des objectifs

Développement commercial grands comptes secteur :

- ✓ Initie, suit et négocie les comptes stratégiques
- ✓ Pilote la représentation de la société en externe : salon, conférence, prescripteurs
- ✓ Supervise la gestion des appels d'offres

Gestion administrative et financière :

- ✓ Suit les résultats : CA, marge, écarts
- ✓ Définit, puis gère des budgets d'achats du service. Il est garant de l'équilibre budgétaire du service dans le respect des règles de l'entreprise en assure le suivi, suggère et met en œuvre les actions correctives adaptées
- ✓ Pilote l'administration des ventes et est garant du bon fonctionnement du service
- ✓ Analyse les résultats issus de la vente de contrat de services, de location longue et courte durée, en plus de la commercialisation d'équipements neufs et des actions de formation
- ✓ Elabore les budgets annuels et gère les achats du service

Gestion des Ressources Humaines :

- ✓ Veille au développement des compétences des salariés : sensibilisation, information ou formation
- ✓ Supervise les congés et de la rotation du personnel visant à la continuité de service
- ✓ Définit, puis met en œuvre les grilles de salaires et les modes de rémunération variables si lieu d'être
- ✓ Pilote les recrutements et les licenciements
- ✓ Pilote le plan de formation

Gestion des tâches HQSE du service :

- ✓ Supervise quant à l'application permanente des directives, des réglementations et recommandations d'usages liées à l'Hygiène, la qualité, la sécurité et l'environnement : en interne et en externe (client, prospect, partenaire ...)

Divers :

- ✓ Supervise le maintien en l'état, le respecter et la propreté des matériels, outils et véhicules mis à disposition par l'établissement
- ✓ Veille au respect des règles de l'établissement et la réglementation d'usage en vigueur

Il/elle engage financièrement l'entreprise car il a la responsabilité de la stratégie commerciale et technique concernant les clients grand compte et AO.