

DIRECTEUR COMMERCIAL

Le Directeur commercial a la responsabilité d'une activité commerciale sur une zone géographique définie ou/et au sein d'une unité commerciale, qui nécessite un savoir faire reconnu en compétences techniques, commerciales, organisationnelles et humaines. Il encadre une équipe commerciale. Il propose et décline de façon opérationnelle des plans d'actions. Il est garant des résultats attendus dans son périmètre d'intervention et du développement commercial du Groupe. Il a un rôle d'animateur et un savoir-faire relationnel et commercial. Il contribue par ses actions commerciales à la performance économique de l'entreprise.

MISSIONS PRINCIPALES

1. RESULTAT ATTENDU / MATIERE

Il est force de propositions dans l'élaboration des plans d'actions dans un esprit de synthèse et de déclinaison de la stratégie d'entreprise. Il assure l'interface entre la force de vente et le Comité de Direction.

2. PROCESS EMPLOYE / MATERIEL

3. SECURITE DES INFORMATIONS

Il propose et applique les règles strictes de confidentialité lors de ses interventions ou missions commerciales et prospectives.

4. QUALITE

Il veille au respect des procédures d'assurance qualité.

5. AUTONOMIE & MANAGEMENT

Il dispose d'une autonomie importante à l'exercice de sa fonction par des objectifs pré-définis dans le cadre d'une politique qu'il contribue à mettre en place. Il rend compte à sa hiérarchie. Il adapte son management hiérarchique et/ou transversal et son savoir-faire relationnel, commercial et technique aux objectifs attendus de sa fonction.

6. CONTACTS EXTERIEURS

Il est en relation directe avec les fournisseurs internes, clients, prestataires, en fonction de leur rattachement aux Unités Commerciales. Il a une délégation de représentation de la société. Il doit respecter un niveau de confidentialité élevé.