

Réf : N-RDV**Responsable des Ventes :****Descriptif du poste :**

La fonction porte sur le recrutement, la formation, la motivation et le suivi de l'activité des membres de l'équipe commerciale. Le Responsable des Ventes supervise, anime, fédère son équipe autour d'un objectif de développement du chiffre d'affaires. Son rôle est très opérationnel, il est un véritable coach commercial, générant lui-même une partie des ventes.

Ce candidat de grande valeur pourra selon profil être intégré en tant qu'associé au sein du capital de l'entreprise.

Définition de mission :**Mise en application de la politique commerciale**

- Garantir la bonne application de la politique et du modèle de vente commerciale de l'entreprise.
- Centraliser toutes les informations utiles à la bonne connaissance du marché, et de l'approche commerciale.
- Identifier des pistes de développement spécifiques pouvant générer un accroissement du chiffre d'affaires pour l'entreprise.

Mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise

- Diriger et animer la force commerciale terrain : accompagnement des commerciaux, formation et coaching des commerciaux, faire respecter la politique commerciale, les procédures et les règles de l'entreprise.
- Mener personnellement les négociations dans le cadre d'affaires importantes sur les grands-comptes.
- Mettre en place des opérations d'animations et de ventes sur le réseau de distribution.

Profil :

(H/F) De formation commerciale (Bac+4 minimum), vous justifiez de 3 à 10 ans d'expérience réussie dans la vente de services et avez une bonne culture du marché de l'Informatique & des Télécoms.

Vos expériences précédentes vous ont permis d'acquérir et de maîtriser les canaux de distribution Directes & Indirectes dans le secteur TIC.

Passionné par les nouvelles technologies, vous êtes reconnu pour votre pugnacité, votre organisation, votre capacité commerciale et managériale, votre qualité d'écoute, votre capacité d'analyse et vos compétences d'animation et de gestion commerciale d'équipe de vente.

Persévérant, vif, résistance au stress.

Votre candidature :

Si vous êtes intéressé(e) n'hésitez pas à nous envoyer votre CV + lettre de motivation à :
recrutement@novaleo.com