

DIRECTEUR COMMERCIAL H/F

- FRANCE – NORD - LILLE (59)

Contexte/environnement et raisons du recrutement :

Cette belle entreprise indépendante distribue des produits de qualité et une marque de très belle notoriété via un réseau étendu et performant de magasins et une équipe de 300 personnes. Fort de sa croissance organique et de récentes croissances externes, elle recrute son Directeur Commercial, véritable bras droit du manager propriétaire de la société !

Descriptif de la mission :

En direct avec le Directeur Général, dans un contexte de croissance et d'actualités denses et variées, votre fonction vous invite à :

- Animer, recruter et accompagner une équipe de plus de 270 personnes en relation avec les Responsables régionaux répartis en France et au Luxembourg.
- Participer à l'élaboration de la stratégie en lien avec la Direction Générale.
- Assurer la formation et la sensibilisation autour de l'expérience client : accueil, service, vente, gestion...
- Piloter l'animation commerciale des magasins : opérations commerciales, plans d'action, objectifs et moyens.
- Analyser les indicateurs clés de performance des magasins (ventes, marges, stocks, masse salariale...) en relation avec les Régionaux et la Direction Financière.
- Réaliser les réassorts récurrents et participer aux négociations annuelles des achats.
- Contribuer à la bonne application du concept de la marque et notamment les préconisations de merchandising.
- Gérer les procédures d'administration du personnel (planning, effectif, plages horaires...) dans le respect de la législation sociale.
- Piloter la relation avec les prestataires de services, les centres commerciaux, les foncières et les bailleurs en lien avec le siège.
- Participer à de nombreux projets et missions ponctuelles variées tels que les projets d'ouverture ou de rénovation de magasins : relations architectes, maîtres d'œuvre, lancement des équipes...
- Une participation au tour de table dans le cadre de la vente de l'entreprise est largement envisageable.

Profil et qualités recherchés :

De formation supérieure de type bac +4/5, Ecole de Commerce/management ou équivalent universitaire avec une option vente/commerce/marketing, vous justifiez d'une expérience d'au moins 10 ans dans une fonction commerciale dans la distribution spécialisée BtoC, à des fonctions de Direction des ventes, d'animation de réseaux de magasins, direction régionale... Il est important de préciser que ce poste de Directeur Commercial est plus orienté terrain, magasin, animation d'équipes que marketing/achats. Une proportion importante du temps de travail se fait sur le terrain en management de proximité.

Votre autonomie, votre capacité à prendre des initiatives et votre vision business vous permettront de réussir, de mesurer l'impact de vos actions, et d'envisager de participer à terme à la reprise de l'entreprise.

Pour ce poste basé dans le Nord de la France, à proximité de Lille et nécessitant des déplacements, merci d'envoyer votre candidature à l'attention d'Antoine Maton, Dirigeant du Cabinet Shamrock RH Executive Search, sous la référence SHAMROCK 679, à l'adresse mail suivante : candidat@shamrock-rh.fr

Soyez audacieux en m'appelant, vous trouverez facilement mon numéro sur le site de Shamrock Rh... A tout de suite !

SHAMROCK

RH

CARRIÈRES ET RECRUTEMENT