

Recherche

Un(e) **Regional Sales Manager** (M/F)

Pour la région du Hainaut (Mons – Tournai)

Votre mission :

Au sein du Département commercial et sous la responsabilité du Directeur des ventes publicitaires, votre mission principale est d'emmener votre équipe régionale (Hainaut) de conseillers commerciaux sur la voie du succès en vendant nos solutions et services auprès de notre clientèle B2B.

→ À ce titre : vous assurez les missions suivantes :

- veiller à la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs de votre équipe régionale de ventes
- coacher vos conseillers commerciaux afin d'exécuter correctement le processus de vente en prenant de bonnes décisions (tirer des leçons, choisir le bon comportement, acquérir de bons réflexes)
- assurer en ce sens un accompagnement sur le terrain, animer, motiver et fédérer les membres de votre équipe
- organiser le recrutement et la formation de vos collaborateurs
- négocier et entretenir des relations étroites avec les clients importants de votre secteur
- analyser les résultats et prendre les mesures correctives nécessaires afin d'atteindre le chiffre d'affaire budgété
- assurer le reporting régulier aux Products Manager et au Directeur des Ventes (analyses de rentabilité, évolution du chiffre d'affaires, évolution des outils...)
- surveiller constamment l'évolution du marché et de la concurrence.

Votre profil :

- Vous êtes en possession d'un diplôme d'enseignement supérieur, idéalement d'une formation commerciale (marketing / vente)
- Vous bénéficiez d'une expérience probante dans le domaine commercial
- Une expérience dans le secteur des télécommunications et/ou des médias est un réel atout
- Vous bénéficiez d'une expérience dans la gestion et le coaching d'une équipe de commerciaux externes
- Fédérateur(trice) et rassembleur(euse), le coaching et la motivation de vos collaborateurs sont un de vos points forts
- Vous avez un esprit analytique et établissez des rapports et analyses chiffrées de façon aisée
- Vous avez une excellente maîtrise de la suite Office (Word, Excel, Power Point, Outlook)
- D'un naturel créatif, vous êtes une réelle force de proposition et prenez des initiatives
- Disponible rapidement, vous êtes flexible et capable de faire face au stress
- Vous habitez et connaissez bien la province du Hainaut

Intéressé(e) par ce poste ?

N'hésitez pas et envoyez votre candidature accompagnée d'un CV détaillé, **pour le 31 janvier 2019 au plus tard**, par e-mail à l'adresse suivante : emploi@lavenir.net