

Chef de secteur GMS - France (F/H) - CDI

Le commerce vous intéresse ?

MARIE, filiale emblématique du **Groupe LDC** (LDC : 4,4 Mds d'€ CA - 23 000 collaborateurs) est une marque agroalimentaire française présente dans les foyers français depuis 1983. Afin de toujours proposer des produits en lien avec les attentes des consommateurs et les tendances du marché, Marie innove et se réinvente sans cesse. Fière d'être une marque 100% française, Marie conçoit et fabrique ses produits exclusivement en France et au Siège à Rungis et dans ses usines de production régionales. Pour accompagner sa croissance, Marie est à la recherche de nouveaux talents : **CHEF DE SECTEUR GMS - France (F/H)**. Vous souhaitez rejoindre une société en pleine croissance et innovante pour découvrir la vente, la négociation, le marketing et réaliser un parcours professionnel et évolutif et diversifié ? Vous êtes déterminé(e), ambitieux (se), avez le goût du challenge, de la vente, rejoignez-nous !

Véritable ambassadeur de nos marques dans les points de vente, votre mission principale sera de développer le chiffre d'affaires de votre secteur. Vous serez garant(e) de sa performance et serez autonome dans votre organisation.

Rattaché(e) au **Chef des Ventes**, vous assurez le suivi et le développement d'un portefeuille de clients directs sur un secteur déterminé en respectant les objectifs de vente définis.

A ce titre, **vos missions principales** sont :

- d'Assurer la couverture et le suivi commercial de 100 % du portefeuille des clients confiés en fonction des fréquences de visites définies et du plan de marche.
- Conseiller les clients en termes d'assortiment, de prix de vente (PVC), de promotion et d'innovations. Vous mettez en place la segmentation merchandising et l'implantation type. Vous assurez dans les points de vente le respect des référencements nationaux.
- Optimiser la vente des produits présents en linéaires (assortiment, innovations, mise en place des OP nationales).
- Relayer auprès de votre direction des informations terrain (veille concurrentielle, problème qualité, organisation interne client, catalogue concurrent, relevé linéaire...).
- Identifier et prospector les clients potentiels du secteur, dans le respect de la politique commerciale.

Accompagnement / Perspectives :

C'est parce-que nous plaçons nos collaborateurs au coeur de nos ambitions et de nos performances que nous vous proposons un parcours d'intégration et de formation important vous permettant de progresser rapidement.

Votre profil :

Issu(e) d'une formation supérieure de bac+ 3 à bac +5 ou Diplômé(e) d'un Bachelor, d'une Licence Professionnelle ou d'un Master 2 spécialisé en commerce, vous justifiez d'une expérience professionnelle sur un poste similaire d'au moins 2 ans. Vous êtes dynamique, assertif(ve), autonome, organisé(e) et vous avez le goût du challenge et le sens du résultat. Vous êtes reconnu(e) pour votre capacité d'analyse et votre réactivité. Vous maîtrisez l'outil informatique (Pack Office).

Vous partagez les valeurs portées par le Groupe : Travail, Innovation, Responsabilité, Respect, Performance et Simplicité. Rejoignez-nous ! <https://recrutement.ldc.fr/fr/annonces>

Vos compétences, votre mobilité et votre implication vous ouvriront des perspectives de carrière au sein du groupe LDC.

La rémunération :

La rémunération proposée pour ce poste se compose d'un salaire fixe (x 13) + Intéressement + Participation aux bénéfices + Plan d'Épargne Entreprise.


L'exigence de la bonne cuisine.