

REONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET ANIMATION DE RESEAU (H/F)

Contexte du recrutement

Notre client est une centrale d'achats dynamique et novatrice opérant dans le secteur de l'optique. Révolutionnant le marché traditionnel, notre client propose une nouvelle vision du métier pour offrir des solutions adaptées aux besoins des opticiens indépendants, avec une approche « **sur mesure** ». Dans le cadre de son expansion, à une étape stratégique de son développement, nous recherchons, pour rejoindre son équipe d'experts passionnés et dynamiques, son.sa :

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET ANIMATION DE RESEAU (H/F) Basé à METZ (57)

Missions

Rattaché à la Direction, en lien constant avec les équipes du siège (marketing, informatique, ADV...) votre fonction s'articule autour de deux missions principales :

- **Le Développement Commercial** : Vous présentez l'offre de produits et de services à vos client opticiens indépendants, en prospectant et fidélisant votre portefeuille sur la France entière, avec des solutions sur-mesure, dans une démarche de BtoCtoB.
- **L'animation de Réseau** : Vous dynamisez et fédérez ce réseau d'opticiens indépendants partenaires et fidélisés, pour lesquels vous vous positionnez en véritable conseil, et proposez des stratégies commerciales personnalisées en fonction de leurs problématiques, en valorisant une relation humaine de proximité.

Profil recherché

De formation supérieure, vous possédez une expérience significative dans le domaine commercial, de préférence dans le secteur de l'optique ou en réseau de distribution (retail). Vous avez démontré d'excellentes compétences en vente, que ce soit en prospection ou en fidélisation/relation clients et êtes doté d'un excellent sens de la communication, capable d'instaurer une relation de confiance avec les clients, et de les accompagner, grâce à votre parfaite connaissance de leurs besoins et de leurs attentes.

Vous êtes autonome, organisé et orienté(e) résultats, avec une capacité à travailler efficacement en équipe.

Des déplacements en France sont à prévoir (une semaine/mois environ, hors Paris et Sud-Est)

Une formation et un accompagnement seront prévus en interne (process de vente et produits/services) lors de votre intégration.

N'hésitez plus, transmettez-nous votre candidature.

