

Les Crudettes appartiennent au Pôle Végétal du groupe LSDH ; Société familiale française de plus de 100 ans, spécialisée dans le développement et conditionnement de liquide (Lait, jus, boissons végétales,...) et de végétal frais prêt à l'emploi.

Depuis 1984, Les Crudettes proposent des salades, des crudités et herbes fraîches prêtes à manger, tous les jours de l'année, à tous les consommateurs en France.

Les sites Les Crudettes sont implantés au cœur des bassins de production végétale du Val de Loire (Châteauneuf sur Loire 45) et de la Provence (Cabannes 13).

Notre Passion : travailler en partenariat avec des maraîchers experts de la terre, au plus proche de nos sites.

Nous transformons et distribuons au niveau national, sur les circuits de la grande distribution et de la restauration hors foyer, sous nos marques ou sous marque distributeur.

Notre Mission : Permettre à chacun de mieux se nourrir grâce à des fruits et légumes frais, disponibles partout, issus du travail de producteurs engagés.

CHEF DES VENTES REGIONAL

IDF-NORD

H/F

Rôle : En tant que Chef des ventes régional, vous êtes garant de la politique commerciale de l'entreprise. Au quotidien, vous développez la performance commerciale de toutes nos marques au sein de votre région via votre management d'équipe – Encadrement de 8 chefs de secteurs (dont 1 alternant) répartis sur 22 départements.

Missions principales :

- Recruter, encadrer et développer votre équipe au quotidien (accompagnement sur le terrain, points réguliers, focus formation...)
- Utiliser les outils de pilotage mis à disposition et former votre équipe à leur utilisation
- Préparer et animer les réunions régionales
- Définir et animer des plans d'action en région - En ligne avec les priorités définies par la direction commerciale
- Communiquer le reporting des actions engagées à la Directrice Nationale des Ventes
- Accompagner vos chefs de secteurs dans certains points de vente lors de négociations plus complexes
- Garantir le rôle d'interface entre le siège et le terrain en tant que référent d'une enseigne
- Gérer plusieurs centrales régionales GALEC (pilotage promotionnel/ négociations annuelles)
- Assurer la veille terrain et participer aux groupes de travail sur des sujets transverses

Profil : Vous disposez à minima de 4 ans d'expérience sur un poste de chef de secteur GMS et vous avez une première expérience en management.

Vous êtes reconnu(e) pour votre pédagogie et capacité à transmettre les bonnes pratiques.

Egalement, vous aimez la conduite du changement et êtes force de proposition.

Au-delà de votre parcours, nous apprécierons vos qualités telles que : la culture du résultat, la rigueur, la méthodologie, l'esprit d'équipe ainsi que votre bon relationnel client.

Intégration : Une école de vente interne sera à votre disposition pour exprimer votre potentiel et vos compétences. **Notre Ambition** est de révéler la richesse des femmes et des hommes qui participent à notre projet.

Conditions :

- Rémunération Fixe sur 13 mois + variable
- Forfait jours + RTT (une dizaine par an) .
- Voiture de fonction (5 portes) + ordinateur + Téléphone

