

## DESCRIPTIF DE LA SOCIETE

Virage Conseil accompagne de très nombreuses marques prestigieuses dans l'univers de la grande consommation par l'externalisation de leur force de vente. En pleine croissance et en fort développement, Virage Conseil recrute 1 Chef de secteur GSA H/F basé sur Avignon.

La marque que vous représenterez est réputé dans les produits de grande consommation.

La marque se positionne comme un acteur grandissant avec une ambition clairement affichée de faire doubler son chiffre d'affaires dans les prochaines années. Ses Dirigeants, déploient une équipe structurée et professionnelle dédiée à la commercialisation de leurs produits en GSA. Notre client s'appuie sur des valeurs fortes telles que l'engagement, la performance, l'agilité, le leadership et le partage.

Envie de rejoindre un Groupe en pleine croissance ? Osez le défi ! Relevez le challenge !

## DESCRIPTIF DU POSTE

### LE POSTE

CDI temps plein

1 poste à pourvoir notamment sur les départements suivants : 26/84

### VOTRE MISSION

Rattaché(e) au Chef des Ventes, vous êtes responsable d'un portefeuille de marques. Vous intervenez en GMS. Vous êtes expert(e) des catégories dont vous avez la responsabilité, au sein de chacune des enseignes de la grande distribution.

Ainsi, vous :

- Assurez la commercialisation et la revente de vos gammes (sell-out), optimisez la politique des 4P (Produits, Prix, Place, Promotion) pour booster les ventes et atteindre vos objectifs.
- Déployez les moyens mis à votre disposition pour assurer la présence des références dans chacun des points de vente (Hyper et Supermarchés) de votre secteur (environ 5 à 6 départements).
- Êtes l'interlocuteur(trice) privilégié des Chefs de rayon et des Directeurs de magasins. Vous apportez du conseil en terme de merchandising et proposez des opérations de promotion pour dynamiser leur rayon.
- Êtes le(la) patron(e) de votre secteur et l'ambassadeur(rice) des marques auprès de vos clients.
- Etablissez un reporting régulier de votre activité, en rendant compte de vos visites et de vos rendez-vous en magasins.

## PROFIL RECHERCHE et COMPETENCES CLES

### VOS ATOUTS

Vous avez le sens du commerce, le goût du chiffre, le sens du résultat, votre appétence de la négociation et un excellent sens du relationnel. Vous aimez les défis et souhaitez relever un challenge. Vous êtes volontaire et ambitieux(se). Vous ne reculez devant rien et faites preuve de courage et d'abnégation. Votre esprit

entrepreneur, votre organisation, votre rigueur, votre sens de l'analyse et la bonne gestion de votre business vous permettra de réussir à ce poste.

Votre capacité d'écoute, votre empathie et votre adaptabilité seront vos atouts principaux pour mener à bien votre mission.

Issu(e) d'une formation Bac +3/5, vous avez au moins deux ans d'expérience dans la vente, obligatoirement et uniquement acquise en GSA, sur les rayons alimentaires et /ou non alimentaires, liquides, spiritueux, épicerie.

Vous êtes détenteur du permis B valide

## POSTULEZ !

Vous souhaitez intégrer un groupe dynamique au service des plus grandes marques, rejoignez-nous !

Envoyer votre CV à : [cv@virageconseil.com](mailto:cv@virageconseil.com)

Rémunération : Suivant Profil + variable

Vous maîtrisez l'outil informatique.

Véhicule 5 places / Tablette/ Téléphone / Carte essence et télépéage / Frais de vie / Mutuelle.