

Fiche de poste Responsable régional des ventes H/F

Le laboratoire **CODIFRA** fut fondé par un médecin généraliste, spécialisé en endocrinologie, pionnier de la micronutrition en France il y a 30 ans et convaincu de l'intérêt des compléments alimentaires, de haute qualité et conçus avec une approche scientifique, au service du bien-être et de la santé.

À travers une gamme ciblée de compléments alimentaires fabriqués uniquement en France, le laboratoire **CODIFRA** propose une réponse adaptée à chaque situation en apportant les micronutriments appropriés.

Pour accompagner notre développement dans un contexte fortement évolutif, nous recherchons un(e) Responsable Régional(e) expérimenté(e) sur le **secteur Grand Est, idéalement basé sur la région bourguignonne, à Dijon.**

Rattaché(e) au Directeur des Ventes, vous fédérez votre équipe dans une notion de management de proximité et de résultats. Vous optimisez les moyens humains, promotionnels mis à votre disposition sur votre région afin de développer le Chiffres d'Affaires, l'image et la notoriété du laboratoire.

Impérativement basé sur le secteur, vos principales missions sont les suivantes :

- Encadrer, animer et accompagner votre équipe sur le terrain et ce en vue de proposer des mesures permettant d'améliorer l'efficacité individuelle et collective de l'équipe.
- Mettre en place les reportings de votre région : Comptes rendus de visites duo.
- Analyse des performances de la région, suivi administratif des commerciaux ...
- Développer l'implantation du laboratoire auprès des comptes clés dans le respect de la politique commerciale. Animer et négocier des accords spécifiques avec les groupements locaux à potentiel.
- Analyser et suivre des données marchés et les résultats de votre région pour élaborer un Plan d'Action Stratégique Régional.
- Etre force de proposition pour améliorer les performances de la région.
- Participer aux congrès et salons en rapport avec l'activité du laboratoire.

Profil recherché :

- H/F, vous justifiez d'une expérience dans le management idéalement développé dans le domaine du complément alimentaire ou de la santé.
- Votre leadership, votre bienveillance, vos techniques de communication, et votre expérience réussie du management d'équipe terrain vous permettent d'être rapidement opérationnel(le).
- Rompu(e) aux environnements concurrentiels, vous êtes orienté(e) résultats et challenge.
- Vous êtes autonome et totalement mobile pour couvrir l'ensemble de la zone.
- Vous appréciez particulièrement le développement des compétences et le pilotage de votre région au travers d'indicateurs clés.
- Votre leadership et votre intelligence relationnelle vous permettent de fédérer votre équipe, ainsi que les services supports.

- Vous souhaitez rejoindre un laboratoire de micronutrition à taille humaine, stable, doté d'une réelle culture d'entreprise, et qui fabrique des produits à valeur ajoutée.

Adressez-nous votre candidature par mail dans les meilleurs délais en précisant la référence de l'annonce.