

Poste : CHEF DE DEPARTEMENT/ DIRECTEUR DES VENTES
Société : INOOVIM
Groupe : KAYDAN GROUPE

CONTENU DU POSTE

Rattaché à la direction générale et sous la gestion du directeur commercial, le Directeur des Ventes participe à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise.

Il aura la charge de :

- Piloter la commercialisation de nos programmes immobiliers
- Participer aussi au lancement commercial avec notre département marketing
- Assurer le suivi des opérations de vente et propose des réajustements afin d'optimiser le chiffre d'affaires.
- Veiller sur l'évolution du marché et de la concurrence.

MISSIONS

- Analyse du marché : prospects et clients, concurrence, grille de prix, etc.
- Définition et montage de l'offre commerciale
- Lancement commercial
- Management des équipes de vente
- Analyse et gestion des performances commerciales
- Met en œuvre et réalise, dans son secteur géographique et dans son domaine (type de marché, de produit, de clientèle), de la politique commerciale définie par ou avec la direction.
- Responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les différentes unités (réseaux commerciaux, agences...).
- Anime, organise, coordonne, gère et contrôle l'activité et le suivi de la force de vente afin d'optimiser les résultats.
- Répartit et gère les budgets (structure, promotion, publicité).
- Analyse les résultats et prend les mesures correctives nécessaires.
- Négocie avec les clients importants

PROFIL

Diplômes requis

- Diplôme d'école de commerce
- Master ou diplôme Bac+5 en techniques de ventes et commercialisation
- Master en commerce/Marketing/Distribution

Durée d'expérience

Minimum 5 ans d'expérience à un poste similaire.

Compétences techniques

- Avoir d'excellentes capacités de management
- Être un bon négociateur.
- Gestion d'équipe
- Maîtriser parfaitement l'expression orale et écrite
- Maîtriser la langue anglaise
- Avoir des capacités de décision
- Bon esprit d'analyse, de synthèse et de compromis
- Bonne connaissance du marché
- Sensibilité aux objectifs commerciaux et à la culture du résultat

Traits de personnalité

- Avoir un sens aigu de l'écoute.
- Rigueur et organisation.
- Être énergique.
- Avoir un sens relationnel et pédagogique.
- Faire preuve de ténacité et d'autonomie.
- Leadership indéniable
- Résistant au stress