



Chef des Ventes Régional

La société SLPA (Société Lyonnaise de Pneumatiques et Accessoires), filiale du Groupe Simon (1 400 personnes – 225 M€ de CA), est spécialisée dans la vente de pneumatiques multimarques (MICHELIN, BRIDGESTONE, GOOD YEAR, DUNLOP, NOKIAN,...) auprès des professionnels de l'automobile indépendants et enseignes nationales. Adossée depuis 2015 au groupe AUTODISTRIBUTION (1er réseau de réparation auto en France), SLPA Pneus réalise un chiffre d'affaire de 20 millions d'Euros.

Notre vision, devenir la référence comme grossiste de pneus indépendant en France pour les garages et les enseignes nationales grâce à notre logistique rigoureuse, nos marques exclusives, l'animation marketing originale et notre force commerciale efficace.

Votre Objectif : Développer notre portefeuille et notre performance auprès de nos clients directs et des enseignes nationales :

Vos Missions

- Animation Commerciale :
 - Recrutement, Formation, Intégration de nouveaux commerciaux
 - Développement des compétences et accompagnement (1 jour / mois / commerciaux)
 - Analyse des performances et gestion de plans d'action.
 - Organisation de réunions commerciales
- Animation des réseaux :
 - Gestion des succursales régionales dans le cadre de nos accords
 - Suivi des performances de chaque succursale et proposition de plan d'actions adaptées.
- Développement stratégique : Au titre de responsable commercial de l'entreprise, vous co-construisez la politique commerciale nationale et régionale (4P : Prix, Produit, Place, Promotion).

Sous la direction du Directeur des Opérations, vous relevez un challenge stimulant au sein d'une structure innovante, qui se développe.

Vous êtes...

Vous êtes un homme ou une femme rigoureux(se), autonome, et disponible. Vous êtes aguerri(e) aux techniques de ventes en cycle court, avec un parcours commercial. Vous pourrez vous appuyer sur votre expérience de management (3 ans minimum) et votre leadership pour emmener votre équipe vers les résultats en franchissant les étapes une à une.

Vous souhaitez vous impliquer dans une société dynamique et ambitieuse. Les atouts indispensables pour réussir dans ce poste sont la régularité, la ténacité, la capacité à oser, l'honnêteté et un esprit d'équipe pour développer de nouvelles méthodes.

Salaire : Fixe attractif + primes + challenges + 13e mois + mutuelle familiale + Smartphone + ordinateur portable + Véhicule de fonction

Permis B obligatoire

Merci d'envoyer votre candidature à : ntharault@slpapneus.com