



Compte-clé régional (H/F) – Région Paris – Est de le France

Aisne, Ardennes, Aube, Haute Marne, Marne, Meuse, Oise, Paris

Les sociétés CHRONO PNEUS- SLPA, filiales du Groupe Simon (1 500 pers – 225 M€), sont spécialisées dans la vente de pneumatiques auprès des professionnels de l'automobile. Adossées au groupe Auto Distribution, CHRONO PNEUS-SLPA réalisent un chiffre d'affaire de 50 millions d'euros en s'appuyant sur 5 plateformes logistiques, 30 commerciaux itinérants et 20 télévendeurs sédentaires.

Fortement indépendants, challenger sur notre marché, nous basons notre réussite sur la satisfaction client et sommes animé par une créativité commerciales, un sérieux éprouvé, et une réactivité logistique et informatique.

Venez participer à notre développement par la création d'un NOUVEAU poste de

Compte clé Régional Région Parisienne et ¼ Nord Est de la France

Descriptif du poste

Vous assurez le déploiement en région auprès des enseignes de centres autos, constructeurs, grossistes Régionaux et grands comptes de la politique commerciale (Produits, promotions, places, prix).

- Assurer la mise en place des accords de gamme nationaux sur les comptes régionaux,
- Rencontrer les interlocuteurs commerciaux, logistiques et informatiques pour garantir l'efficacité des flux,
- Accompagner les commerciaux des équipes de ventes des distributeurs clients,
- Relayer les opérations nationales,
- Créer et monter des opérations locales ou régionales
- Prospecter des comptes régionaux et participer à la prospection de comptes nationaux,
- Participer à des salons régionaux clients,
- Co-Animer des réunions commerciales (internes et externes)
- Piloter vos KPI (CA, Marge, gammes, opérations, prospection)

Vous êtes directement rattaché au Compte clé National et travaillez en transverse avec la direction commerciale, les chefs des ventes régionaux de CHRONO PNEUS/SLPA, les équipes terrain.

Un outil CRM vous permet de piloter votre activité ainsi que d'assurer une parfaite liaison réactive de vos actions et remontées d'informations.

Déplacements fréquents à prévoir sur le ¼ Nord EST.

S.A.S Société Lyonnaise de Pneumatiques et Accessoires

1 Rue Jean Francois Crassard - 69720 Saint-Laurent de Mure - Tél : +33 (0)4.78.40.78.31 - Fax : +33 (0)4.78.40.71.43 - www.slpapneus.com



Profil

Idéalement localisé sur la grande région parisienne ou Est de la France, justifiant d'une expérience réussie dans le domaine de l'automobile et dans un poste équivalent, vous êtes autonome et rigoureux (se) dans l'exécution et le suivi de vos missions. Votre diplomatie, vos qualités relationnelles, votre goût du challenge et votre expérience professionnelle vous permettent d'apporter des solutions innovantes et pérennes.

Nos sociétés connaissant une croissance à deux chiffres depuis plus de 10 ans sauront vous apporter des opportunités d'évolutions.

Une parfaite maîtrise des outils Office est indispensable.

La connaissance du secteur d'activité des pneumatiques sera un atout apprécié.

Notre offre

- CDI
- Rémunération fixe + variable (40 K€ à 50K€ selon expérience)
- Véhicule de fonction, frais de vie complémentaire
- CRM commercial performant.

Dans le cadre de sa politique diversité, le Groupe étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.

Envoyez votre candidature à recrutement@slpapneus.com