



OPPORTUNITÉ D'EMPLOI

Responsable Commercial(e) Réseau de distribution Afrique



Contrat à durée indéterminée



Lieu : Longué Jumelles
Entre Angers et Saumur (49)



Prise de poste dès que possible



Rémunération selon profil



Nombreux autres avantages

Novalliance SAS, société du Groupe NOVALLIANCE qui se consacre exclusivement à la sélection, la production et la distribution de semences potagères et florales pour les zones tropicales, s'emploie à l'accompagnement de notre réseau de distribution en Afrique. Sa force est d'avoir toujours su préserver les qualités de proximité et d'indépendance d'une entreprise familiale bâtie sur des valeurs fortes, partagées par chacun des collaborateurs qui la composent : ambition et esprit de conquête, la curiosité et l'innovation et le respect des autres. **Dans le cadre de notre croissance et pour assurer le déploiement de notre stratégie commerciale Groupe, nous recrutons un(e) Responsable Commercial(e) Réseau de distribution Afrique.**

VOS MISSIONS

Sous la responsabilité de la Directrice Commerciale Groupe et en forte collaboration avec le gérant de chaque société de distribution, vous serez garant(e) du bon déroulement des missions suivantes :

- Accompagnement des équipes commerciales :
 - Structuration des équipes locales et régionales (montées en compétences, mobilité interne, recrutements externes)
 - Animation et formation continue de la force de vente
 - Revue de performance et orientations pour la fixation des objectifs individuels
- Déploiement de la stratégie commerciale :
 - Réalisation de diagnostics pays
 - Participation à la définition de la politique commerciale (incluant la définition des tarifs et les modes et délais de paiement), à partir de la stratégie du Groupe
 - Mise en œuvre de la stratégie commerciale via un plan d'actions commercial opérationnel et des KPI
- Structuration de l'activité commerciale :
 - Optimisation de l'organisation commerciale et des processus de ventes
 - Définition de règles de décision pour le développement commercial du réseau de distribution (notamment ouverture de points de vente) en lien avec la stratégie du Groupe
 - Mise en place d'outils d'analyse et de reporting.

VOTRE PROFIL ET COMPÉTENCES

- **Formation :** Bac+5 en école de commerce
- **Expérience :** 10 ans dans des fonctions commerciales dont minimum 3 ans en tant que manager
- Connaissance professionnelle de l'Afrique subsaharienne

Compétences :

- Leadership et capacité à animer une équipe multiculturelle, à distance
- Techniques commerciales avec orientation client
- Aisance relationnelle et capacité d'adaptation
- Sens de l'initiative, proactivité et autonomie
- Anglais opérationnel