

REGIONAL ACCOUNT MANAGER ALL SPORT

Département Ventes

Région France

Position Vous êtes principalement responsable du maintien et du développement de votre portefeuille de clients existant. De plus, vous êtes la force commerciale pour la réalisation des objectifs de vente planifiés, à la fois pour les pré-commandes et les réassorts en cours de saison. Vous travaillez souvent de manière autonome tout en reportant quotidiennement au Country Manager.

Contrat à temps plein – 35.00 h/semaine

Manager Country Manager France

Company All Sport est le distributeur officiel de Speedo pour le Benelux et la France.

Adresse Visbeekstraat 11, 2300 Turnhout, Belgique.

Site <https://allsport-group.com>

Valeurs de notre entreprise

Passion Nous utilisons notre volonté et notre engagement pour motiver et inspirer les autres.

Les gens Les gens sont au cœur de notre entreprise, ils font la différence.

Entreprenant Nous sommes ambitieux et prêts à relever de nouveaux défis.

Diversité Nous pensons que la diversité favorise la créativité et que différentes perspectives alimentent les meilleures idées.

Taches et responsabilités

1. Gestion de compte

- Le premier point de contact concernant les activités de votre portefeuille de clients régional.
- Atteindre les objectifs de vente axés sur les résultats dans la période spécifiée (saison).
- Maintien à jour du fichier client.
- Vous effectuez les présentations des collections et axe marketing soit en Show-room, soit en magasin, soit lors de journées d'achat spécifiques par enseigne.
- Planifier, Présenter, superviser et analyser les préconisations saisonniers.
- Analyser les résultats des ventes, élaborer des plans d'action et les ajuster si nécessaire avec les outils mis à disposition (Targit, AX Dynamics).
- Pouvoir fixer les bonnes priorités et agir en conséquence pour donner vie aux propositions appropriées dans les «magasins gagnants».
- Convaincre les clients à fort potentiel afin d'augmenter les ventes selon les familles de produits stratégiques.
- Négocier et suivre les conditions d'achat avec vos comptes.
- Maintenir la relation client avec les acheteurs/gestionnaires de comptes sous votre responsabilité.
- Vous remontez les informations relatives à la concurrence et plus généralement du marché du sport.

2. Merchandising et Formation

- Vous êtes l'expert produit de marques que vous représentez.
- Vous soutenez le merchandising en magasin chez les clients utilisant des plans de merchandising si nécessaire et vous mettez en place des formations en magasin en utilisant les outils mis à disposition.

3. Planification et rapport

- Vous êtes responsable de la planification du travail et de l'administration qui apparaît nécessaire à cet effet.
- Vous utilisez l'outil Outlook afin d'y mettre vos rendez-vous et vous le partager avec votre responsable hiérarchique.
- Vous échangez régulièrement sur vos résultats et réalisez avec votre responsable une évaluation de la réalisation des objectifs définis.
- Vous fournissez des prévisions de vente précis chaque saison concernant votre portefeuille de client.
- Vous mettez en œuvre des plans de vente stratégiques, en concertation avec votre responsable des ventes.

Les compétences

Nous souhaitons voir se concrétiser les compétences suivantes, qui sont liées aux 4 valeurs fondamentales de notre entreprise::

1. Passion

- Vous aimez communiquer de manière constructive, positive et respectueuse.
- Vous donnez le meilleur de vous-même chaque jour et vous aimez inspirer les autres.
- Vous partagez la même ADN que vos clients.
- Vous aimez motiver les autres à explorer de nouvelles possibilités. Faire des erreurs est inhérent au progrès.

2. Les gens

- Vous êtes convivial et orienté service.
- Vous êtes naturellement curieux de mieux comprendre vos client et leur besoin.
- Vous entretenez toujours une relation respectueuse et honnête avec vos collègues, vos clients et la société.
- Vous comprenez que travailler ensemble est la clé du succès.
- Vous assumez la responsabilité de votre rôle au sein de l'équipe.
- Nous pouvons compter sur vous pour votre intégrité, votre fiabilité et votre stabilité.
- Votre leadership naturel vous amène à élever l'équipe à un niveau supérieur.

3. Entreprenant

- Vous pensez être orienté vers l'action et les solutions et aimez agir en conséquence. (J)
- Vous acceptez de nouveaux changements au sein de l'entreprise. (J)
- Vous êtes déterminé à faire la différence et à obtenir des résultats en appliquant une mentalité de travail enthousiaste et des domaines à améliorer.
- Vous êtes flexible.
- Vous êtes proactif, précis et aimez travailler de manière autonome.
- Vous êtes persuasif et arrivez à convaincre vos clients d'acheter de nouveaux concepts, de nouvelles catégories de produits.
- Vos préparations en amont couplées à votre connaissance du marché, des produits, des tendances et des concurrents vous permettent de faire progresser rapidement votre secteur géographique.

4. Diversité

- Vous pouvez engager une discussion constructive avec les autres
- Vous êtes ouvert à d'autres opinions, décisions et cultures parce qu'elles favorisent la créativité.
- Vous êtes exigeant avec vous-même mais aussi avec vos collègues dans le but de vous améliorer.
-

Expérience et connaissance

- Bac + 2 (Management des Unités Commerciales ou Négociation Relations Clients).
- Expérience professionnelle de 2 ans minimum. De préférence dans le commerce de détail Sport ou dans un environnement B2B.
- Bonne connaissance de Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, ...)
- Connaissance du système ERP Dynamics AX est un avantage.
- Compétences linguistiques: selon la région. Néerlandais, anglais et français dans la langue parlée et écrite.
- Affinité et passion pour le sport.

Qu'est-ce que vous obtenez en retour

All Sport nv | All Sport Equipment | All Sport Fashion

OFFICIAL SUPPLIER

www.allsport-group.com

+32(0)14 67 22 20

Visbeekstraat 11,
2300 Turnhout, Belgium



ACCESSORIES



ACCESSORIES



SNEAKER LAB

- une fonction de vente valorisante au sein d'une entreprise familiale en croissance rapide.
- Employé dans les secteurs de la vente au détail et du sport, travaillant pour des marques de premier plan telle que Speedo.
- Environnement de travail agréable, stable et sportif.
- Support permanent des équipes.
- PEE (Plan d'Épargne Entreprise).
- Salaire fixe.
- Système variable selon objectif.
- Mutuelle Prevoyance.
- Voiture de fonction.
- Téléphone portable.
- Ordinateur portable professionnel.

Si ce poste vous intéresse, merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation à :

stephane.robinet@allsport-group.com