

## 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](http://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](mailto:stephane.robinet@allsport-group.com)