

- 👉 Les challenges commerciaux vous stimulent ?
- 👉 Le développement de secteur auprès d'une clientèle GMS vous anime ?
- 👉 Vous souhaitez rejoindre une société reconnue sur le marché français du multimédia ?

Si vous cochez « OUI » à ces questions, alors, notre opportunité d'emploi va certainement vous intéresser !

Dans le cadre d'un redécoupage de secteur en plein développement, nous recrutons en CDI un(e) :

RESPONSABLE DE SECTEUR SUD-OUEST GMS H/F

SRDi est une PME spécialisée dans l'encre & l'accessoire informatique. Depuis sa création en 2005, SRDi perpétue son engagement en proposant des gammes, services et outils innovants sur le marché du multimédia auprès d'une clientèle GMS en France.

> Quelles sont les missions d'un Responsable de secteur chez SRDi ?

Véritable force de proposition commerciale et merchandising, vous intervenez, dans le cadre d'un redécoupage de secteur, sur l'axe Toulouse – Montauban et rayonnez notamment sur les départements limitrophes : Lot (46), Dordogne (24), Tarn-et-Garonne (82).

Vous développez le secteur existant en visitant les points de vente en GMS et développez les gammes en rayon (prise de commande directe). Vous êtes l'ambassadeur de nos marques propres (Print 3E, KeyOuest et Wisse) ainsi que des marques références que nous distribuons (JVC Kenwood, Spirit of Gamer...) auprès de nos clients existants.

Vous analysez les besoins et proposez des solutions techniques adaptées aux clients.

Vous assurez la mise en rayon chez vos clients, l'implantation des nouveautés et suivez le stock magasin en étroite collaboration avec la direction afin d'optimiser les ventes.

Vous réalisez un reporting de vos RDV clients et des résultats des ventes auprès de la direction régionale.

> Les + chez SRDi ?

Votre Chef des ventes Régional et notre équipe de Moniteurs vous accompagnent régulièrement pour vous faire monter en compétences et vous apporter la vision du commerce SRDi. Vous êtes formé à nos produits et à nos techniques de vente.

Chez SRDi, les nouveautés produits, c'est tous les mois ! L'opportunité de fidéliser vos clients en leur proposant nos dernières gammes.

Vous travaillez en itinérance du lundi au vendredi et gérez votre tournée en autonomie en veillant à optimiser vos visites clients.

Salaire fixe + Variable / Prime de participation / Mutuelle individuelle prise en charge à 100% par l'employeur / Véhicule de fonction / Téléphone portable / PC / Carte essence / Badge télépéage / Chèques vacances / CSE externalisé.

> Quels sont les attendus sur ce poste ?

Au-delà de votre formation (minimum Bac+2 / Bac+3 Commerce), c'est votre expérience qui nous intéresse ! Vous avez plusieurs années d'expérience sur la fonction commerciale dans le secteur GSA GSS, idéalement dans l'univers de produits techniques ou multimédia.

Orienté(e) résultats et organisé(e), votre capacité à convaincre et votre pugnacité seront des atouts pour développer ce secteur et construire des relations durables avec vos clients.

Afin de couvrir l'ensemble de votre secteur et d'optimiser vos tournées commerciales, vous serez amené(e) à découcher régulièrement.

> SRDi en quelques mots

Nos équipes s'impliquent au quotidien pour apporter un savoir-faire et un savoir-être d'excellence auprès des clients et des consommateurs. Nous apportons une attention particulière à la démarche qualité et à l'impact environnemental de notre activité (certifiés ISO 14001 et 9001, PME+), notamment par notre activité historique de revalorisation des cartouches d'encre.

Nous sommes engagés auprès d'associations comme la Ligue contre le Cancer et 1% for the Planet : la solidarité fait partie de nos valeurs.

Notre effectif a doublé en moins de 5 ans ! Nous nous engageons à faire vivre à nos 95 salariés une expérience positive en prenant le temps de les intégrer et de s'imprégner de notre ADN. Des projets stimulants vous attendent ... !

Rejoignez SRDi et continuez à nous faire grandir chaque jour au service de nos clients ! Envoyez votre CV à recrutement@srdi.net