



# 1 RESPONSABLE RÉGIONAL H/F

*Poste en CDI*

Envie d'intégrer une PME familiale française dynamique, engagée pour ses collaborateurs et tourner vers l'innovation ?

DACO FRANCE est spécialisée dans l'importation, la transformation et le conditionnement de fruits secs.

Elle distribue ses produits en Grande Distribution, dans le circuit de la Restauration Hors Foyer et via son site internet.

L'entreprise possède 2 sites industriels (Antony-92 et Ablis-78) et n'a cessé de croître depuis plus de 40 ans pour se hisser au rang de numéro 2 dans son domaine.

Certifiée PME+, nous nous engageons pour l'environnement et la qualité de ses produits au travers de ses partenariats avec des filières responsables aux 4 coins du monde.

Nous recherchons 1 Responsable Régional H/F en Contrat à Durée Indéterminée.

Rattaché(e) au Directeur Nationale des Ventes, vous encadrez une équipe composée de 8 Chefs de Secteur en GMS répartis sur la zone Nord de la France qui vous est confiée (Ile de France/ Hauts de France / Normandie / Centre Val de Loire / Pays de la Loire et autres régions partielles).

En tant qu'expert de votre secteur, vous assurez le développement commercial de vos équipes et le CA de vos régions.

Vos missions seront les suivantes :

- Mettre en œuvre et réaliser la politique commerciale définie par la Direction.
- Réaliser un coaching terrain fréquent et pertinent afin de développer les compétences et l'épanouissement de vos collaborateurs.
- Élaborer les plans d'action et objectifs de vente de votre équipe commerciale.
- Être garant de l'atteinte des objectifs quantitatifs et qualitatifs de votre secteur.
- Développer et faire développer le CA, la DN, la PDL, et la PDM de la marque DACO BELLO en GMS.
- Piloter l'activité grâce au CRM de la force de vente.
- Recruter de nouveaux collaborateurs.
- Reporter régulièrement les résultats et l'avancée des objectifs.

La liste n'est pas exhaustive et à un caractère évolutif.

Vous bénéficiez d'une expérience confirmée dans la vente en GMS ainsi que dans l'encadrement et l'accompagnement d'une équipe commerciale terrain.

Vous avez le sens du client, du commerce et une bonne organisation.

Vous êtes dynamique, fiable et vous avez le sens du détail.

Vous êtes rigoureux et avez le sens des responsabilités et des priorités.

Vous savez vous appuyer sur votre parfaite maîtrise des outils et vos qualités relationnelles pour atteindre les objectifs.

Vous résidez idéalement sur la région Parisienne (déplacements fréquents à prévoir sur différentes régions).

Au-delà de votre parcours, ce sont également vos traits de personnalité qui nous intéressent : votre ouverture d'esprit, votre envie de gagner, votre enthousiasme, votre dynamisme et votre réelle motivation sont des atouts essentiels pour réussir dans cette mission.

Connaissances requises :

- Bonne maîtrise du Pack Office et d'Internet.
- Techniques de Vente
- Techniques de Management

**La rémunération sera à définir selon le profil (fixe + partie variable).**

Merci de nous transmettre votre candidature sous la référence « Responsable Régional » à l'adresse électronique suivante : [recrutement@daco-france.fr](mailto:recrutement@daco-france.fr)