

Annnonce Responsable Comptes Clés Maison & Jardin

Andermatt France est la filiale du groupe familial suisse Andermatt, spécialisé dans le développement, la production et la mise en marché de produits d'origine naturelle pour protéger et entretenir les végétaux ou l'environnement. Les solutions s'adressent aux secteurs Agricole, Maison et Jardin, Hygiène Publique et Apicole. Nos collaborateurs s'engagent quotidiennement pour promouvoir une alimentation saine et un environnement sain pour tous.

Descriptif du poste

Dans le cadre d'un remplacement, Andermatt France cherche son Responsable Compte-Clés sur le marché Maison & Jardin.

Rattaché au Responsable Business Développement vous aurez la charge d'assurer la promotion commerciale des produits du Groupe essentiellement sous la marque à forte notoriété Silence Ça Pousse, auprès des clients BtoB sur le segment du marché Maison et Jardin.

A ce titre, vos principales missions sont les suivantes :

Participation à la conception et la mise en place de la stratégie commerciale :

- Participer au développement de la stratégie commerciale Maison & Jardin, sur les canaux de distribution GSS, GSB et GSA
- Définir annuellement la stratégie tarifaire et sa déclinaison par clients

Négociation commerciale avec les comptes-clés :

- Identifier et prioriser les actions par compte-clé, en particulier avec les centrales directives ou non-directives des enseignes de Distribution en magasin sur les marchés Maison & Jardin
- Mener les négociations commerciales en définissant des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Assurer le lien avec les Responsables achat ou les Responsables Catégories, tout au long de la saison et réaliser les bilans et négociations de fin d'année

Animation Point de vente :

- Définir par client le plan d'actions commerciales à mettre en place pour favoriser le référencement ou l'implantation en magasin, et pour promouvoir les achats (sell-out)
- Définir le plan d'implantation et d'animation dans les réseaux de distribution
- Créer une relation de confiance avec les responsables des principaux magasins des réseaux de distribution et assurer l'animation dans quelques magasins

Suivi des opérations commerciales :

- Assurer un reporting régulier de l'activité commerciale
- Assurer le suivi des statistiques par point de vente
- Accompagner les partenaires dans le déploiement des outils d'aide à la vente en lien avec le chef de marché
- Se coordonner avec les services internes d'Andermatt, pour une bonne gestion des stocks notamment

Votre périmètre d'activité s'étend sur la France métropolitaine sur les marchés de retail Maison et Jardin (GSS, GSB, GSA).

Profil recherché (H/F)

- De formation Bac+5 en commerce
- Une formation en agronomie serait un plus
- Doté(e) d'une **expérience** réussie de **5 ans** dans la vente retail auprès des réseaux GSS, GSA, GSB
- Les qualités requises pour le poste sont une grande force de persuasion et d'écoute
- Volontaire, enthousiaste et conquérant font aussi partie de votre ADN
- Titulaire du permis de conduire
- CDI, Temps plein, forfait jour à pourvoir **le 1^{er} septembre 2024**
- Poste en **Home Office**, déplacements fréquents à prévoir (négociation centrales et animation réseaux retail). Idéalement situé dans un périmètre de 250 km autour de Paris
- Véhicule de fonction, téléphone portable et ordinateur portable
- Rémunération fixe sur 13 mois+ variables + RTT + Intéressement + Abondement

Candidature (CV + Lettre de Motivation) à adresser à bertrand.ruban@andermatt.fr