

FICHE METIER

Directeur National des Ventes (F/H)

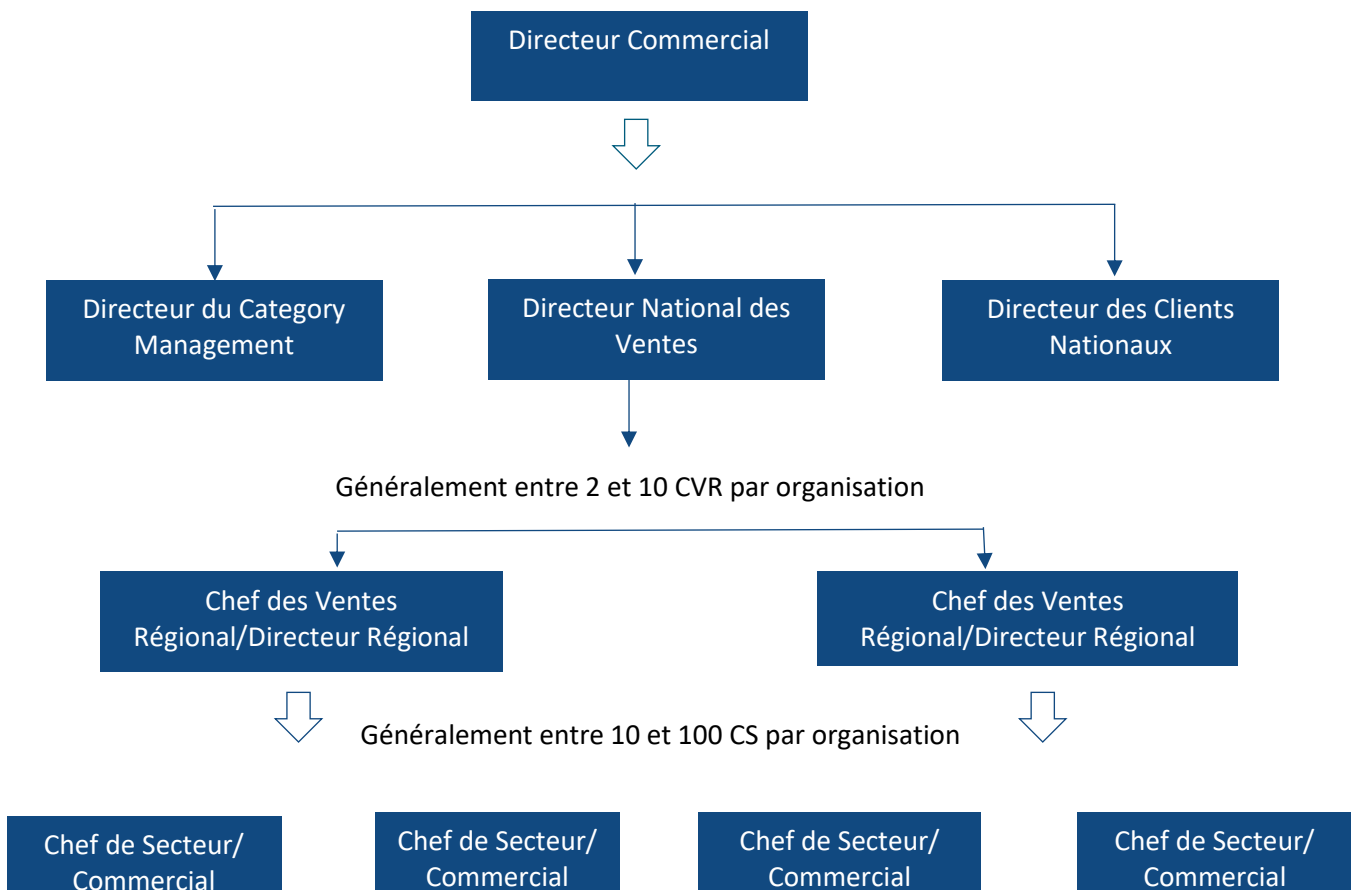
Organisation autour du poste

Le Directeur National des Ventes est directement rattaché au Directeur Commercial de l'entreprise. Il participe activement avec le Directeur Commercial à la construction de la politique commerciale en intervenant dans sa définition et sa mise en œuvre.

Le Directeur National des Ventes manage en direct le plus souvent, des Chefs des Vente Régionaux/Directeurs de Région (CVR ou DR).

La taille des équipes de vente à manager fluctue en fonction de la taille de l'entreprise et du circuit. Lorsque la Force de Vente est importante, il existe la fonction de Directeurs de Zone et de Chef des Ventes (rattachement au DNV) qui se partagent les équipes.

Organisation Cible



Sa Mission

Le Directeur National des Ventes a pour missions principales de développer les ventes des enseignes et des gammes qui lui sont confiées et de manager une équipe de Chefs des Ventes et indirectement de Chefs de Secteur/Commerciaux. Spécifiquement, il/elle participe à l'élaboration de la stratégie commerciale en relation avec le Directeur Commercial et en assure la mise en œuvre et le contrôle sur le terrain.

Ses Responsabilités

- Il/elle développe le chiffre d'affaires par l'animation des plans d'action décidés.
- Il/elle est responsable de la mise en œuvre et de la mise en opération des moyens permettant d'atteindre les objectifs commerciaux de la société.
- Il/elle gère, motive, anime et développe une équipe de CVR/DR et de Chefs de Secteurs/Commerciaux.
- Il/elle " fait grandir " les équipes de la force de vente en fonction des axes stratégiques de l'entreprise en recrutant, développant les compétences et les plans de formation, et en créant les conditions de motivation nécessaires à l'atteinte des objectifs.
- Il/elle fixe les objectifs de vente à ses équipes, suit les actions sur le terrain, veille à leur bon déroulement et à l'atteinte des objectifs.
- Il/elle met en place des animations commerciales en relation avec les équipes clients et si nécessaire, le marketing.
- Il/elle établit et gère son budget, contrôle les frais de ses équipes et propose les optimisations nécessaires.
- Il/elle assure la liaison et développe les synergies avec les autres structures commerciales de la société (direction des clients nationaux, direction du category management ...) et avec les autres directions (marketing, finances, ressources humaines, logistique, juridique ...) en France. Il est un membre actif et influent du Comité de pilotage commercial.
- Il/elle assure une veille et est force de proposition pour en faire évoluer l'organisation de la force de vente afin de répondre aux opportunités et aux tendances du marché.

Son Profil

Véritable meneur d'hommes, il doit faire preuve de leadership pour entraîner ses équipes et atteindre les objectifs fixés. Orienté résultat, il est proche du terrain et sait faire preuve de pragmatisme.

Doté d'une solide expérience en commercial, il est préférable que le DNV ait à la fois une excellente connaissance du terrain mais également des fonctions siège. Ainsi, un passage sur des fonctions de négociation (type KAM) est un véritable atout qui lui permet d'avoir une vision stratégique des accords avec les distributeurs.

Éléments de personnalité :

- Charisme et capacité à motiver son équipe
- Vraie dimension managériale. Goût pour le développement des équipes. Expertise dans la gestion moderne d'une force de vente.
- Expérience terrain et siège sur différentes fonctions (ex. : négociation nationale, développement des ventes, category management, merchandising, marketing ...)
- Très bonne connaissance des circuits de distribution de la société et de ses contraintes.
- Fort sens business.

Tendance du marché sur cette fonction

Homme de terrain et véritable bras droit du DC, le DNV a une importance cruciale dans l'organisation commerciale.

Généralement très prisée par les candidats, cette fonction sera réservée aux collaborateurs avec une capacité à manager des équipes larges et idéalement une expérience en négociation (KAM).

La suite logique de ce poste est d'évoluer sur la fonction de Directeur Commercial ou transversalement vers la fonction de Directeur des Clients Nationaux pour un candidat déjà expert de la négociation (KAM). La possibilité d'évoluer en externe sur une même fonction pour un secteur d'activité différent ou une entreprise plus grande est également une possibilité

**Afin d'avoir tous les détails de la rémunération sur cette fonction, contactez-nous directement :
maesina@maesina.com ou au 01 41 43 70 00**