

FICHE DE DESCRIPTION DE POSTE

IDENTIFICATION DU POSTE	
<i>Intitulé du poste</i>	Responsable régional
LES MISSIONS DU POSTE	
<i>Mission principale, raison d'être ou finalité du poste</i>	Le responsable régional fait le lien entre le siège de l'entreprise et les conseillers en vente directe.
<i>Missions et activités du poste</i>	<p>Le responsable a pour mission principale d'être le médiateur entre le siège de l'entreprise de vente directe et les vendeurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - il transmet les informations de l'entreprise aux vendeurs (exemple : nouveaux produits) ; - il fait remonter les informations fournies par les vendeurs à l'entreprise, leurs questions, leurs inquiétudes ; - il travaille en étroite collaboration avec la direction, notamment les stratégies permettant aux vendeurs d'augmenter leurs ventes. <p>Il manage son secteur géographique :</p> <ul style="list-style-type: none"> - il recrute et forme les conseillers ; - il organise des réunions de secteur ; - il accompagne de manière individualisée les vendeurs en fonction de leur profil ; - il développe les ventes de son secteur géographique.
<i>Champ d'autonomie</i>	Sous la responsabilité hiérarchique de la direction commerciale de l'entreprise.
<i>Coopérations à développer</i>	Manage un réseau de vendeurs indépendants.
COMPETENCES REQUISES	
<i>Profil du poste</i>	<p>Les « savoirs » :</p> <p>Expérience dans la vente à domicile</p> <p>Connaissance produits</p> <p>Le « savoir-faire » :</p> <p>Maîtrise du terrain</p> <p>Maîtrise des techniques de communication et de développement personnel</p> <p>Le « savoir-être » :</p> <p>Sens du relationnel</p> <p>Écoute et pédagogie</p> <p>Adaptabilité</p> <p>Convivialité et enthousiasme</p> <p>Capacité de conviction</p>
<i>Évolution possible</i>	Direction commerciale
<i>Éléments du poste</i>	<p>Statut de salarié en CDI</p> <p>Rémunération selon contrat de travail avec une partie fixe et une partie variable</p> <p>Mobilité géographique</p>