

BRETAGNE ATELIERS est une Entreprise Adaptée dont la finalité vise l'insertion socio-professionnelle des personnes fragilisées par un handicap.

Sur un métier d'intégrateur-ensemblier pour une clientèle industrielle : automobile, ferroviaire, aéronautique... nous comptons 500 collaborateurs (dont 380 personnes reconnues travailleurs handicapés) sur 3 sites de production.

Nous recrutons :

CHEF.FE DES VENTES (H/F)

Rattaché.e au Directeur Général, vous prenez en charge l'animation de l'activité de développement commercial principalement vers les équipementiers ferroviaires et aéronautiques, ainsi que l'encadrement des 3 technico-commerciaux et des assistantes commerciales, dont vous organiserez et suivrez l'activité en fonctions des objectifs définis.

Vous aurez pour principales missions :

- Participer à la construction de la stratégie de BRETAGNE ATELIERS à 3 ans,
- Construire les budgets annuels avec l'équipe commerciale, en lien avec la stratégie commerciale,
- Organiser et piloter les réunions commerciales hebdomadaires et réaliser le suivi de chaque dossier, depuis la prospection jusqu'à l'industrialisation,
- Animer et former votre équipe pour relever de nouveaux défis/marchés,
- Dans le cadre de vos actions commerciales auprès des grands comptes, effectuer les actions de prospection,
- Valider la mise à jour des prix de vente, suivre et mesurer les résultats de l'équipe,
- Participer à la création et à la finalisation des supports de communication,
- Assurer la circulation des informations concernant l'entreprise et concourir à sa bonne image externe.

De formation minimum Bac+ 3 commerciale ou technique, vous possédez une expérience réussie d'au moins 5 années de la vente de solutions techniques (idéalement sous-traitance) en B to B et cherchez à valoriser vos compétences et acquis, après une première expérience du management.

Vous maîtrisez le cycle de vente et la gestion d'affaires auprès d'une clientèle industrielle, et faites preuve d'une parfaite connaissance des outils informatiques type CRM

Vous possédez une bonne aisance relationnelle aussi bien en interne qu'en externe, mais aussi la rigueur et l'organisation pour faire progresser votre équipe et votre activité.

Poste basé à proximité immédiate de Rennes (35).

Merci d'adresser votre candidature sous référence DVB/ à notre conseil Jean-François ESNEE, BMC CONSULTANTS – 10, rue de la Sauvaie – 35000 RENNES ou par mail à candidature@bmc-recrutement.com