

Responsable commercial.e (H/F/X)

Secteur de la toiture

MISSION

En tant que Responsable Commercial, vous êtes garant de la performance commerciale de l'entreprise. Vous participez à la définition de la stratégie commerciale globale aux côtés de la Direction Générale, et assurez sa déclinaison opérationnelle sur nos deux sites (Bertrix & Naninne). Vous encadrez une équipe de technico-commerciaux (internes, externes, back office) que vous pilotez, accompagnez et dont vous développez les compétences dans une logique de performance collective, de qualité de service et de rentabilité.

RESPONSABILITÉS

- **Stratégie & développement**

- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale globale en collaboration avec le Directeur Général.
- Définir les plans d'action commerciaux, en cohérence avec les objectifs définis (CA, rentabilité, développement clients/marchés).
- Adapter et piloter localement la stratégie sur les deux sites, en lien étroit avec les responsables d'agence.
- Vous organisez et menez les négociations, tant annuelles que « ponctuelles », auprès des fournisseurs

- **Management commercial**

- Encadrer une équipe de 11 technico-commerciaux : internes (comptoir), externes (terrain), back office.
- Fixer les objectifs collectifs et individuels en cohérence avec la stratégie commerciale.
- Mettre en place les rituels d'équipe (réunions, accompagnements terrain, points de suivi, coaching individuel...).
- Gérer les éventuels conflits, blocages ou besoins de réorganisation au sein de l'équipe.
- Assurer l'onboarding des nouveaux collaborateurs commerciaux.

Notre proposition

- Un CDI temps plein dans une **PME familiale** en pleine croissance ;
- Un **rôle clé** à fort impact ;
- La possibilité de **construire** les choses de A à Z (contexte de **création de fonction**) ;
- Un package salarial **attractif et évolutif** ;
- Un **accompagnement individuel sur-mesure** pour développer vos compétences.

Intéressé(e) ?

Contactez-nous !



adebondt@comarden.be



+32 81/40 11 33



Rue des Pieds d'Alouette, 6
5100 Naninne

- **Suivi de performance & pilotage**
 - Suivre les indicateurs de performance commerciale (CA, marge, taux de transformation...).
 - Assurer le reporting régulier à la Direction Générale.
 - Proposer des ajustements, actions correctives ou opportunités de développement.
- **Opérations & collaboration**
 - Travailler en lien quotidien avec les responsables d'agence pour garantir une bonne coordination opérationnelle.
 - Collaborer avec le marketing pour mettre en oeuvre les actions commerciales, campagnes, promotions, supports de vente.
 - Participer aux décisions tarifaires en lien avec les équipes back office.
 - Représenter l'entreprise lors de rendez-vous fournisseurs, événements professionnels, salons, etc.

Profil recherché

- Vous disposez d'une **expérience confirmée en management d'équipes commerciales**, dans un environnement technique ;
- Vous parlez couramment **l'anglais**. La connaissance de l'espagnol est un atout ;
- Vous savez **transformer une stratégie en résultats** : structurer un plan d'action, mobiliser une équipe, suivre les indicateurs, ajuster en cours de route... le tout avec **autonomie et méthode** ;
- Vous savez **accompagner des profils variés**, avec justesse, exigence et bienveillance ;
- Vous souhaitez travailler **proche du terrain**, dans un environnement PME où tout reste à construire ;
- La connaissance du **secteur de la construction** est un vrai plus.