



Directeur Commercial TPE/PME

INDUSTRIE - DISTRIBUTION

Fixer la stratégie commerciale et les objectifs en rapport. Gérer et dynamiser la force de vente. Assurer la veille concurrentielle. Fidéliser la relation client, garantir la satisfaction client. Définir et suivre des indicateurs clés de performance. Analyser et réagir sur les résultats.

Mobilité géographique, leadership, gestion du stress, rigueur.

Référence à rappeler: 1476