



Directeur Commercial TPE/PME

INDUSTRIES ALIMENTAIRES

Structurer un business plan, participer au marketing et R&D. Elargir la clientèle, fidéliser, négocier. Être force de proposition, piloter en toute autonomie. Développer le CA et mettre en oeuvre les objectifs. Recruter, former, manager motiver les équipes. Suivre, analyser les indicateurs et rendre compte.

Capacité d'adaptation, orienté défis et résultats, goût du travail, curieux, collaboratif, pugnace, homme de terrain.

Référence à rappeler: 1427