



Directeur Général TPE/PME

INDUSTRIE - DISTRIBUTION

Fixer la stratégie commerciale et les objectifs en rapport. Identifier les forces et faiblesses, optimiser les moyens. Négocier les grands comptes, optimiser les marges. Choisir les collaborateurs, et manager les équipes. Être réactif aux difficultés.

Mobilité géographique, leadership, gestion du stress, détermination, confiance en soi.

Référence à rappeler: 1476