



Directeur Commercial & Opérationnel

SERVICES NUMERIQUES & IT

Définir, déployer, animer une stratégie commerciale, piloter un centre de profit. Développer le CA et la performance d'équipes pluridisciplinaires. Implémenter, mettre à jour les outils et supports de vente. Définir, suivre, analyser les indicateurs, rendre compte. Recruter, former, motiver et guider les équipes.

Bilingue français, anglais, mobilité internationale. Capacité d'adaptation, orienté résultats, goût du travail en équipe, force de proposition.

Référence à rappeler: 1432