

Notre client est un leader allemand du discount non-alimentaire. Avec plusieurs dizaines de milliers de collaborateurs et largement plus de 3000 magasins en Europe, il propose une gamme composée entre autres d'articles de papeterie, de décoration, d'arts de la table, de jouets, d'articles de bricolage, de confiseries et d'articles pour animaux de compagnie.

Dans le cadre de son importante croissance en France, nous recherchons pour lui un

Directeur de Région h/f/n bilingue anglais ou allemand.

Le poste est à pourvoir en CDI à temps plein, en télétravail depuis une grande ville française pour les journées de bureau. Déplacements fréquents à prévoir pour l'encadrement de vos équipes en magasins.

Description du poste

Nous recrutons, pour notre client, un Directeur des Ventes h/f/n qui sera actif au départ sur toute la France. Vous encadrez la dizaine de Responsables de Région h/f/n en poste à ce jour en France.

En tant que manager de terrain, vous jouerez un rôle crucial dans le développement et la réussite économique de votre parc magasins (environ 50 magasins aujourd'hui). Vous serez le garant h/f/n de l'animation et du développement de vos équipes tout en pilotant l'activité commerciale.

Vos responsabilités seront les suivantes :

Pilotage de la performance ou gestion commerciale :

- Suivre et analyser les indicateurs de performance ;
- Animer les équipes sur le développement et l'atteinte des objectifs ;
- Mettre en place et suivre les plans d'actions pour garantir la performance et la rentabilité de vos magasins ;
- Piloter et suivre les frais de personnel des magasins ;
- Visiter de manière régulière les magasins et davantage lors des pics d'activités importants ;
- Garantir la bonne tenue des magasins et s'assurer du service client ;
- Respecter la politique de merchandising ;
- Piloter les niveaux de stocks en lien avec les équipes du siège ;
- Veiller au respect des procédures et des process en vigueur dans l'entreprise.

Gestion humaine :

- Recruter, intégrer et former les équipes ;
- Fédérer et motiver les équipes par le biais de rituels managériaux (entretiens réguliers, réunions régionales) ;
- Développer les compétences des collaborateurs et identifier les potentiels ;
- Faire grandir ses équipes et favoriser la mobilité interne ;
- Respecter la politique RH de l'entreprise.

Votre profil :

Vous avez une expérience significative de 3 à 5 ans sur un poste similaire, dans la gestion de filiales / magasins ou en grande distribution, idéalement dans le secteur du retail. Vous êtes reconnu(e) pour votre leadership, votre capacité à embarquer des équipes et votre culture du résultat. De langue maternelle française, votre niveau d'anglais ou d'allemand vous permet de communiquer avec la maison mère. Déplacements fréquents à prévoir.

Merci d'adresser votre candidature sous référence **FD NF VKL** de préférence par email à :

IMS International Management Services SAS
Madame Nathalie Faivre

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains

France (+33) 771 85 09 74 / Deutschland (+49) 152 2673 6302
nf@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com

Freiburg
Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.