

RESPONSABLE DES VENTES AM FRANCE F/H

Sportcarriere accompagne Mavic dans le recrutement d'un(e) Responsable des Ventes AM France en CDI.

Créé en 1889, Mavic est un équipementier français de l'industrie du cycle, leader mondial sur le secteur de la roue vélo. Son succès s'est appuyé sur un savoir-faire technologique et commercial inégalé avec des usines en Europe (France et Roumanie).

L'engagement de la marque Mavic sur les plus grandes courses cyclistes lui a également donné une notoriété mondiale, en proposant une assistance gratuite et neutre aux coureurs sur Le Tour de France par exemple.

Si vous souhaitez porter le maillot jaune pour Mavic, vos missions principales seront de gérer l'ensemble du réseau commercial (front et back office) de la marque pour la France.

Missions & Responsabilités

Dans le cadre du déploiement et de l'exécution de la stratégie commerciale pour le marché français, vous serez (sous la houlette de la directrice des revenus monde) en charge du développement des revenus multicanal sur le territoire national.

En tant que Responsable des Ventes AM France, vous serez en charge de toutes les stratégies visant à développer nos marchés cycle sur l'ensemble du marché français.

Plus en détail, vos missions seront les suivantes :

- Gérer les activités commerciales et les équipes afin de développer le chiffre d'affaires et la rentabilité de Mavic ;
- Déployer la stratégie commerciale pour développer les ventes et atteindre les objectifs dans le respect de la vision globale ;
- Soutenir, animer et motiver une équipe de 4 commerciaux, ainsi que les équipes de support technique et de service client ;
- Développer une culture commerciale fondamentale au sein de l'ensemble du territoire et de l'équipe pays ;
- Piloter et suivre le budget régional (budgets S&D et A&P) et prendre des mesures correctives au besoin ;
- Enfin, gérer directement les comptes clés, soutenir l'équipe dans la négociation de l'AC et être le garant des relations avec les parties prenantes business extérieures (Grands Comptes, OEM, communauté d'affaires cyclistes...);
- Et assurer en interne la relation avec les différents services opérationnels et supports (Marketing, Finance, Supply Chain, RH, MSC...).

Profil recherché

- Environ une dizaine d'années d'expérience dans la vente et l'animation de forces de vente (avoir piloté une même équipe commerciale sur un cycle long), notamment sur des cibles BtoC ;
- Vous dirigez/manager les Hommes et les projets avec brio et savez notamment mettre l'accent sur le développement personnel de vos collègues ;
- Attrait pour le terrain, capacité à soutenir les équipes et gérer des marchés compliqués, sources de tensions ;
- Capacité à communiquer efficacement vers le haut, avec l'équipe, ainsi qu'en interservices ;
- Expérience avérée dans la gestion de stratégies commerciales et la (re)conquête de marchés ;
- Une passion ou a minima un attrait prononcé pour le vélo et une bonne compréhension de nos clients cibles et de l'industrie du cycle. Idéalement, vous avez déjà une expérience dans l'univers du vélo ;
- Personne compétitive, orientée performance et développement de la productivité d'équipe ;
- Motivation, implication et gros volume de travail ;
- Orienté(e) client, faiseur(euse), proactif(ve) et « problem solver » ;
- Humilité, intégrité et confiance : respecter les valeurs de l'entreprise, la hiérarchie et le devoir de confidentialité ;
- Maîtrise du français évidemment mais aussi de l'anglais.

Type de contrat : CDI temps plein

Localisation : Annecy (74) + déplacements réguliers à Paris

Début de contrat : ASAP

Rémunération : Selon Profil – Fixe + variable et voiture de fonction Skoda Octavia version business (5 places) – Poste évolutif selon implication et résultats

À la recherche de tous les talents, Sportcarrière s'engage en faveur de l'égalité. Toutes les candidatures seront examinées sans considération de race, couleur, religion, sexe, âge, pays d'origine, handicap, ou données génétiques.