



# CHEF DE SECTEUR

## ACTIVITÉS PRINCIPALES :

- Gérer et développer un secteur géographique ou un marché spécifique.
- Négocier avec les clients et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Manager des équipes commerciales sur le terrain.
- Analyser les performances et proposer des actions correctives.

## PROFIL :

- Diplôme : Bac +3 à Bac +5 en commerce ou gestion.
- Expérience : 5 à 7 ans en tant que commercial ou chef de secteur.
- Personnalité : Leader, rigoureux, stratège.
- Compétences : Management, négociation, analyse des performances, gestion de portefeuille.

## RÉMUNÉRATION :

Fourchette : 40K€ - 60K€ brut annuel + variable (jusqu'à 15-20%).