



Responsable des ventes (H/F)

Un poste de conquête, rattaché à la Direction Générale.

 Type de contrat : CDI – Temps plein – cadre (forfait jours)

Développement et pilotage de la force de vente sur trois marchés.

Lieu : poste basé à Porte-de-Savoie (73), périmètre France & export Europe – déplacements fréquents.

L'entreprise

ID Group conçoit et fabrique en France (Wormhout, 59) des solutions en caoutchouc et des revêtements de sol, dans une démarche qualité ISO 9001:2015. Nous adressons trois marchés via nos divisions — les professionnels, l'élevage et l'agriculture, la distribution grand public — en vente directe comme via les réseaux de distribution, en France et en Europe. Pour accélérer notre développement commercial, nous créons un poste clé au sein de la Direction.

Votre mission

Vous prenez les rênes de l'ensemble de la force de vente du groupe. Votre priorité : développer — gagner de nouveaux référencements et de nouveaux comptes, ouvrir des marchés, et faire monter l'équipe en puissance pour transformer ce potentiel en croissance rentable et durable.

Vos missions

Développement commercial & conquête — votre cœur de poste

- Conquérir de nouveaux référencements, comptes et marchés : centrales d'achat, négoce, distributeurs, coopératives, GSB, grands comptes.
- Développer la vente directe et indirecte, en France et à l'export Europe.
- Construire et suivre les plans de compte ; structurer la couverture et la prospection.
- Maîtriser le risque de concentration (dépendance à un compte ou une marketplace).

Pilotage du CA & de la marge

- Piloter le CA et la marge par division, canal et compte ; décliner et suivre le budget commercial, analyser les écarts.
- Optimiser le mix produit / client / canal au service de la rentabilité.

Animation & management de la force de vente

- Encadrer, animer et coacher la force de vente ; fixer les objectifs et suivre la performance.
- Recruter et intégrer les nouveaux commerciaux (3 recrutements en cours).



Politique commerciale & négociation

- Définir barèmes, remises et conditions ; négocier accords annuels et accords-cadres.
- Garantir la cohérence prix / marge et la discipline tarifaire ; transmettre les conditions à l'Expérience Clients & Contracting.

Prévisions & coordination

- Fiabiliser le forecast et alimenter le S&OP avec les Opérations et le Sourcing ; reporting régulier à la Direction Générale.

VOTRE TERRAIN DE JEU : TROIS MARCHÉS À DÉVELOPPER

Un périmètre rare : trois divisions aux audiences et aux dynamiques distinctes, toutes avec du potentiel de conquête.

ID PRO Les professionnels Négoces de matériaux, distributeurs spécialisés, revendeurs et clients directs.	ID AGRI Élevage & agriculture Bovins, équins, coopératives et distribution agricole, en France et en Europe.	ID HOME Grand public GSB, retail, jardinerie et centrales d'achat nationales et régionales.
---	--	---

Profil recherché

- Formation supérieure (Bac +3 à +5) en commerce, vente ou business développement.
- Expérience confirmée (8 ans et plus) en commercial B2B, idéalement multi-canal.
- Vous avez déjà gagné des référencements et ouvert des comptes — la conquête vous anime.
- Maîtrise de la vente via distribution / centrales et de la vente directe grands comptes.
- Capacité à structurer, recruter et animer une équipe orientée résultats.
- Aisance internationale (anglais et/ou allemand un atout) ; à l'aise avec les outils CRM / Sage / M365.

Pourquoi nous rejoindre

- Un périmètre groupe : trois marchés, deux canaux, l'export à pousser — l'impact se voit.
- Un lien direct avec la Direction Générale : autonomie réelle et décisions rapides.
- Une marque qui maîtrise sa fabrication (production française, ISO 9001) : un discours crédible face aux acheteurs.
- Construire plutôt que gérer : une équipe à structurer et à faire grandir.
- Un cadre de vie au pied des montagnes (siège à Porte-de-Savoie, 73) ; statut cadre au forfait jours.

ID GROUP - Z.A. Alpespace - 47 Voie St Exupéry - 73 800 Porte de Savoie - 04 79 84 36 06 - id.group



Candidature

Envoyez votre CV et quelques lignes sur les comptes ou référencements que vous avez gagnés à rh@id.group. Toutes les candidatures sont lues.

