

Réf D409

# Chef des ventes secteur Nord et Ouest de la France

Descriptif de fonction

## L'entreprise

35 ans d'innovation au service du terrain, appuyée par plusieurs dizaines de brevets internationaux, positionnent LACROIX Sogexi comme l'Équipementier de l'éclairage public.

Spécialiste et leader français du raccordement électrique en éclairage extérieur, LACROIX Sogexi est aussi un acteur majeur et différencié dans les dispositifs et solutions pour les économies d'énergie et de maintenance, avec toute une gamme de ballasts électroniques, drivers LED, variateurs au point lumineux et son système de télégestion.

LACROIX Sogexi développe sur l'Europe, en éclairage extérieur, une offre large d'équipements segmentée en 4 domaines :

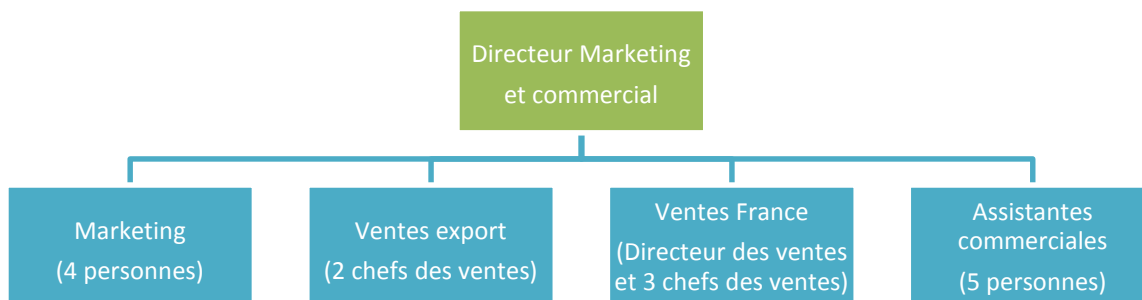
- Gestion intelligente de l'éclairage extérieur,
- Appareillages électroniques, pour l'alimentation des sources lumineuses,
- Coffrets de raccordement et armoires,
- Équipements d'aide à l'installation.

LACROIX Sogexi commercialise ses équipements au travers d'un réseau d'agents commerciaux (15 en France et 30 à l'international) et en direct auprès de fabricants d'éclairage qui intègrent le matériel LACROIX Sogexi dans leurs produits.

LACROIX Sogexi doit son développement rapide et réactif à son positionnement délibérément ciblé sur :

- l'écoute client et l'anticipation du besoin marché,
- le produit de qualité, simple, robuste et normatif,
- la facilité d'installation, d'utilisation et de maintenance,
- le fortement durable et les économies d'énergie et de maintenance,
- la garantie de service.

Organisation du service commercial :



LACROIX Sogexi en quelques chiffres : 11 M d'€uros, 56 salariés.

Le groupe Lacroix en quelques chiffres : 356 M d'€uros, 3700 salariés.

Plus d'informations : [www.lacroix-group.com](http://www.lacroix-group.com) - [www.lacroix-sogexi.com](http://www.lacroix-sogexi.com)

DELACROIX Sogexi recherche, suite à l'évolution interne du titulaire du poste, un(e) :

**CHEF DES VENTES (H/F)**

## Le poste

Rattaché au Directeur des Ventes France, votre fonction se décline donc de la manière suivante :

- Animer et suivre les agents commerciaux sur votre zone géographique (4 agents)
- Etre l'interlocuteur privilégié des grands comptes basés en région (Cofely Ineo, ...), dans le cadre d'accords nationaux, afin de leur présenter les solutions techniques LACROIX Sogexi et de favoriser les opportunités de collaboration,
- Faire de la prescription auprès de donneurs d'ordres (mairies, syndicats intercommunaux, ...) et de prescripteurs (bureaux d'études, installateurs, ...)
- Développer le portefeuille de clients EOM, intégrateurs des équipements LACROIX Sogexi (fabricants de candélabres, luminaires, mobilier urbain, etc.)
- Savoir collecter les informations techniques nécessaires (attentes du client final, contraintes de l'environnement, etc) permettant de définir la solution adaptée au besoin du client
- Participer à la rédaction d'offres techniques avec l'appui du bureau d'études
- Suivre et analyser vos résultats afin de mettre en place des mesures correctives si besoin.
- Assurer un reporting régulier de votre activité
- Vous rendre régulièrement à l'usine (1 fois par mois en moyenne, notamment pour les réunions commerciales trimestrielles)
- Assurer une veille concurrentielle et faire remonter des informations auprès de nos équipes techniques.

Votre cible et vos interlocuteurs sont **exclusivement du B to B** (industriels, bureaux d'études, installateurs, collectivités, ...).

Votre zone géographique couvre les régions : Bretagne, Basse et Haute Normandie, Pays de la Loire, Centre, Picardie et Nord-Pas-de-Calais.

## Profil recherché

De formation commerciale et/ou technique (dominante électricité/ électronique), vous apportez nécessairement une expérience réussie de la vente d'équipements techniques en B to B.

Dynamique et combatif, vous souhaitez rejoindre une entreprise en constante évolution, dans un marché en pleine révolution technique. Vous aimez travailler en autonomie et être force de proposition. Nous mettons à votre disposition des formations à nos produits, un soutien technique et les moyens nécessaires à votre succès (salaire fixe de bon niveau + variable + frais, voiture de fonction et téléphone portable).

Poste en home office, laissant la liberté au candidat d'être domicilié librement sur le secteur géographique à couvrir.

Si vous êtes intéressé contactez-nous : Réf D409

ADH Lyon - 17 rue Crépet - 69007 LYON - Tel : 04 37 28 19 40  
Nous assurons la plus totale discrétion à tous les candidats