DIRECTEUR DES VENTES et du DEVELOPPEMENT GMS H/F

https://recrutement.recrutementagro.fr/front-jobs-detail.html?id_job=1003&id_origin=0

Mise à jour	03-11-2026
Référence	20-032 AA
Service	ADEQUATION ET PERFORMANCES
Localisation	Grand Est
Contrat	CDI
Expérience	5 à 10 ans
Secteur	1 Salaison/Charcuterie/Viande
Formation	BAC + 5 Ecole de Commerce
Statut	Cadre
Fonction	B02 directeur commercial

Contexte et définition du poste

Acteur reconnu de l'agroalimentaire, notre client est un groupe familial privé à taille humaine regroupant plusieurs entreprises ancrées dans la valorisation de produits alimentaires régionaux porteurs de tradition et d'authenticité. Attaché à la qualité et aux savoir-faire restituant les valeurs d'excellence de terroirs, il souhaite accélérer son développement sur le marché national et recrute à cet effet pour son activité GMS …

Directeur des Ventes et du Développement GMS (H/F)

Rattaché(e) à la Direction Commerciale du Groupe, vous aurez pour mission de définir et déployer la stratégie commerciale GMS de plusieurs entités et marques, dans un objectif de croissance pérenne et rentable.

À ce titre, vos principales responsabilités seront :

- Définir et piloter la stratégie commerciale GMS et les plans de développement associés.
- Développer les comptes clés et conduire les négociations nationales avec les centrales d'achat.
- Accélérer le développement national des marques et renforcer leur positionnement auprès des enseignes.
- Manager et animer la force de vente, en assurant la cohérence des pratiques et la performance des équipes.
- Piloter les revues de catégories, les assortiments, les innovations et les opérations commerciales.
- Suivre les indicateurs de performance (CA, volumes, marges, distribution, rentabilité) et mettre en œuvre les plans d'action correctifs.
- Coordonner les équipes en interne afin de garantir la bonne exécution des engagements commerciaux.

Profil recherché

Nous recherchons pour ce poste un profil de formation supérieure commerciale, justifiant d'une expérience confirmée dans une fonction de direction commerciale ou de management des ventes, idéalement en univers agroalimentaire auprès de la grande distribution. Vous maîtrisez les négociations nationales en centrales d'achat GMS et possédez un vécu significatif en management d'équipes de vente.

Stratège et opérationnel(le), vous savez conjuguer vision commerciale, culture du résultat et présence terrain. Votre leadership, votre capacité à fédérer, votre sens de la négociation et votre orientation client seront des atouts essentiels pour réussir dans cette fonction.

ADEQUATION ET PERFORMANCES

13, rue Marie CURIE

44 230 SAINT SEBASTIEN sur LOIRE

Tél : 02 40 97 20 84