

Offre d'emploi : Wholesalers Manager

Présentation de Global Net

Global Net est une des nombreuses filiales du Groupe Bunzl. Fondée en 1854 à Bratislava, la société Bunzl n'a eu de cesse de croître jusqu'à devenir le leader mondial de la distribution de produits d'hygiène, de sécurité et de packaging pour professionnels. Avec un chiffre d'affaires d'environ 10,5 Md€ en 2015, contre plus de 14 Md€ en 2022, les sociétés du Groupe Bunzl commercialisent une large gamme de produits essentiels à l'activité quotidienne de ses clients. Leader de la distribution en B2B de produits et matériel d'hygiène et de sécurité en Wallonie, à Bruxelles et au Luxembourg, Global Net s'inscrit dans cette tradition d'excellence et de service. Nos valeurs d'entreprise nous sont chères : **l'engagement, la solidarité, la performance, le respect, l'initiative et l'humilité**. Nous nous engageons à les vivre au quotidien entre nous, avec nos fournisseurs et nos clients.

Description du poste :

Le Wholesalers Manager élabore en collaboration avec le Field Sales Manager la stratégie de vente relative aux distributeurs achetant des produits auprès de notre société pour les revendre à des clients finaux. Il se doit d'en assurer l'implémentation et de s'assurer de l'atteinte des objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés.

Exigences :

- ✓ Bachelier et/ou 5 ans d'expérience dans une fonction équivalente
- ✓ Excellente présentation et élocution
- ✓ Rigueur et organisation
- ✓ Intelligence émotionnelle et adaptabilité
- ✓ Bonne résistance au stress
- ✓ A l'aise avec les chiffres et les process commerciaux
- ✓ A l'aise avec l'informatique (excel, word, messagerie...)
- ✓ Techniques de négociations
- ✓ Permis B

Finalités et mission globale de la fonction :

<i>Finalités principales</i>	<i>Activités principales</i>
Gérer les comptes	- Développer et servir les comptes existants - Identifier et convertir de nouvelles opportunités de compte pour l'entreprise
Maximiser les ventes	- Trouver des moyens d'améliorer et de développer les chiffres de vente. - Analyser les performances de tous les comptes concernés et en surveillant les activités des concurrents et les tendances du marché pour trouver de nouvelles opportunités.
Développer des stratégies de croissance	- Grâce à l'identification et à la participation à des événements importants et à des foires commerciales, créer, mettre en œuvre et exécuter des plans de merchandising qui aident l'entreprise à croître et à atteindre les objectifs de vente
Analyser les ventes	- Produire des rapports et les présenter au Field Sales Manager. En analysant les ventes et les données, pouvoir produire des prévisions de vente et travailler en ligne avec des KPI convenus.
Prospecter de nouveaux clients	

Nous vous offrons :

- Un CDI
- Un package salarial attractif : véhicule de fonction, indemnité journalière pour frais de représentation, assurance-groupe, assurance hospitalisation, GSM de société...
- Une ambiance familiale dans un groupe international...

Si vous êtes intéressé(e) par ce poste et que vous correspondez au profil



décrit, veuillez nous envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à colette.decnud@goblnet.be

Nous remercions tous les candidats pour leur intérêt.

Les candidatures sélectionnées seront traitées de manière confidentielle.