

Partenaire	S Groupe Sipromad
Adresse	La Tour Redland Rue Ravoninahitriniarivo Ankorondrano
Ville	Antananarivo
Référence	24D1720182230
Titre	Directeur commercial
Description du poste	Le Directeur Commercial du Pôle Distribution est responsable de la gestion globale des activités de distribution des produits de l'entreprise, Il gère les relations avec les partenaires commerciaux et optimise les processus pour assurer une distribution efficace et rentable des produits. Le Directeur Commercial du Pôle Distribution est chargé également de développer et d'exécuter la stratégie commerciale de l'entreprise pour maximiser les ventes et la rentabilité des produits. Il supervise l'équipe commerciale et assure la croissance continue des parts de marché.
Type de contrat	Emploi
Métier	Commercial / Ventes Direction (générale, business unit) / Stratégie
Description de la société	D'un petit commerce né il y a plus de cent ans sur la côte nord de Madagascar, le Groupe Sipromad est aujourd'hui un conglomérat diversifié d'vergure internationale. Une success story qui trouve ses racines dans la passion de réussir d'une famille d'entrepreneurs et qui se perpétue aujourd'hui pour relever les défis de demain. Domaines d'activités : industrie, tourisme, aviation, finance, technologies, énergies, domaines pharmaceutiques, immobilier Nos engagements RSE : Fondation Akbaraly.
Localisation	Antananarivo
Pays	Madagascar
Profil recherché	<ul style="list-style-type: none"> • <input type="checkbox"/> Compétences Techniques : Connaissance approfondie des techniques de vente et de négociation. Capacité à établir et à entretenir des relations clients solides. Aptitude à analyser des données pour optimiser les processus de distribution. • <input type="checkbox"/> Compétences Managériales : Capacité à diriger et à motiver une équipe commerciale. Solides compétences en gestion de projets et en planification stratégique. Excellentes compétences en communication et en présentation. • <input type="checkbox"/> Compétences Analytiques : Aptitude à analyser les données de vente et à prendre des décisions basées sur les données. Capacité à anticiper les tendances du marché et à adapter les stratégies en conséquence. • <input type="checkbox"/> Qualifications et Expériences : Diplôme supérieur en commerce, marketing, gestion ou domaine connexe. Expérience professionnelle significative (minimum 5-7 ans) dans un poste similaire, idéalement dans un environnement commercial. Connaissance des produits proposés par le Groupe Sipromad. Maîtrise des outils informatiques et logiciels de gestion commerciale.
Expérience	Confirmé (+ de 10 ans)
Secteur	Distribution généraliste et spécialisée Administration