Directeur des Ventes GMS (H/F)

https://candidature.vollekindt-recrutement.fr/front-jobs-detail.html?id_job=1343&id_origin=0

Mise à jour	05-11-2026
Référence	36543
Service	VOLLEKINDT RECRUTEMENT
Localisation	Île-de-France
Contrat	CDI
Expérience	5 à 10 ans
Secteur	A07 Fruits et Légumes
Disponibilité	1 à 3 mois
Formation	2 Bac + 2
Statut	APEC
Fonction	B08 Directeur(trice) / Responsable National des Ventes

Contexte et définition du poste

Notre Client

Spécialisée dans la production et la distribution de condiments de qualité pour le rayon fruits et légumes, cette entreprise adresse la grande distribution et le secteur cash & carry. Elle travaille avec une clientèle GMS — Système U, SCA, ITM — et un réseau de grossistes RHD.

Ses deux filiales réunissent 150 à 200 personnes, au sein d'un groupe familial de près de 500 personnes : la stabilité structurelle d'un groupe, et l'agilité d'une structure à taille humaine. Reconnue pour son expertise produit, son service client et sa capacité à construire des partenariats durables et profitables, elle recrute un(e) :

Directeur des Ventes GMS (H/F) – Rungis (94)

Le Poste

Vous connaissez la grande distribution de l'intérieur, et vous cherchez un périmètre où décider vite compte autant que bien négocier ?

Rattaché(e) directement au Directeur Général, vous pilotez le développement commercial des deux filiales et l'ensemble des relations clients GMS.

Vos principales responsabilités :

- **Piloter et animer une équipe de 12 commerciaux** répartie sur les deux filiales : encadrer, motiver, veiller à l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires et accompagner chacun dans la progression de ses compétences commerciales.
- **Développer et structurer le portefeuille clients GMS** : assurer la coordination et le suivi des relations avec les clients majeurs (Système U, SCA, ITM), au service d'une croissance régulière et pérenne.
- **Négocier avec la grande distribution** : conduire les négociations commerciales, les conditions tarifaires et les accords partenariaux.
- **Piloter les centrales régionales** : en assurer le suivi et le développement, avec une stratégie adaptée à chaque territoire.
- **Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale** : structurer les plans d'action, fixer les objectifs par secteur et par client, suivre les performances.
- **Optimiser les performances du terrain** : organiser les tournées, analyser les résultats, engager les

plans d'action correctifs et faire progresser les processus commerciaux.
- **Représenter l'entreprise auprès de la clientèle** : proche du terrain, accompagner les équipes en visite client et construire des relations de confiance durables.

Avantages :

- CDI – Temps plein
- Poste idéalement basé à Rungis (94)
- Rémunération fixe + primes commerciales
- Véhicule de fonction
- Carte carburant
- Mutuelle

Profil recherché

Formation supérieure en commerce, vente ou gestion commerciale.

Expérience confirmée de 8 à 10 ans minimum en management d'équipes commerciales dans le secteur agroalimentaire, avec une solide pratique de la négociation et de la gestion de comptes GMS (Système U, SCA, ITM).

Connaissance approfondie du fonctionnement et des enjeux de la grande distribution. Capacité avérée à structurer et développer une force de vente. Maîtrise des outils de gestion commerciale et de suivi de performance.