

MATY

DEPUIS 1951

Filiale du groupe GEMAFI, Maty partage avec ses clients son expertise et sa passion du bijou depuis plus de 60 ans. Maty, c'est :

- une stratégie cross-canal alliant la vente par catalogue, la vente sur le web (www.maty.com) et via un réseau de 34 bijouteries en plein développement ;
- 3600 références de bijoux et l'assurance qu'il existe un bijou pour toutes les envies dans toutes les gammes de prix ;
- 500 collaborateurs à vivre au quotidien leur passion du bijou avec les clients.

Aujourd'hui, Maty recherche avant tout des personnes qui aiment s'engager autour d'objectifs ambitieux ! Celles et ceux dont le sens du service est une évidence et qui entretiennent une vraie culture de la performance et de l'innovation.

Maty c'est aussi un management de proximité, entouré de collaborateurs engagés, avec une culture d'entreprise familiale forte, faite de confiance, de bienveillance mais aussi d'exigence. Que ce soit au siège à Besançon ou à travers notre réseau de bijouteries, nous partageons une culture d'entreprise imprégnée de nos valeurs d'accessibilité, de proximité et de générosité.

Aujourd'hui notre Direction Commerciale recherche un

DIRECTEUR(TRICE) RÉGIONAL(E)

Grand Est

Avec un lieu d'habitation sur Besançon

En CDI – statut Cadre au forfait jours

Force de proposition auprès du Directeur commercial auquel vous êtes rattaché(e), en cohérence avec la mission et les valeurs de Maty, vous pilotez et déployez la politique de l'enseigne auprès des équipes de vente afin d'optimiser le chiffre d'affaires et la rentabilité des magasins. A ce titre, vous animez une région d'environ 16 bijouteries représentant un CA de 20 M€/an.

Vos principales missions :

Véritable manager, par votre forte présence terrain, vous animez les équipes autour des indicateurs commerciaux et contrôlez l'ensemble des moyens humains et matériels mis à disposition dans les bijouteries de votre région afin d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité fixés conformément aux politiques et procédures définies par la Direction Commerciale.

Dans ce cadre, vous recrutez et accompagnez vos équipes au quotidien dans la confiance et la responsabilisation afin qu'elles atteignent leurs objectifs de vente tout en leur transmettant le sens, les valeurs et les objectifs. Vous coordonnez également les plannings pour atteindre un niveau qualitatif et quantitatif optimal en termes d'effectif.

Vous pilotez votre compte d'exploitation, analysez votre activité et mettez en place des plans d'actions pour garantir la performance des indicateurs commerciaux et la rentabilité des bijouteries de votre région.

Vous garantissez notre image de marque en bijouteries via notre merchandising grâce à une forte présence terrain.

Vous participez à la communication transversale interne en assurant l'interface avec les services support du siège.

Enfin, vous proposez des évolutions pertinentes de la stratégie commerciale grâce à une veille concurrentielle active et une bonne connaissance du marché et des besoins spécifiques de votre région.

Votre profil :

De formation supérieure type Bac +3 minimum avec une spécialisation Commerce/Négociation, vous disposez d'une expérience d'au moins 3 ans dans l'animation de points de vente en distribution spécialisée. Votre expérience commerciale et managériale vous donne pleine légitimité sur la gestion et le pilotage d'une équipe locale et à distance.

Au-delà de vos diplômes, c'est avant tout vos qualités commerciales et votre forte appétence pour nos produits qui feront la différence. Votre vision stratégique, votre agilité et votre esprit d'initiative vous permettent de mener votre équipe vers les résultats attendus car vous savez allier forte réactivité et capacité de remise en question permanente.

Votre sens du résultat et du service client, vos capacités d'écoute et d'empathie, et votre organisation vous permettront d'être rapidement reconnu et performant sur la région qui vous sera confiée.

Vous savez créer les conditions et le climat de confiance pour que vos équipes se dépassent, et avez à cœur de faire grandir vos collaborateurs.

Il va sans dire que des déplacements réguliers sont à prévoir sur les régions que vous pilotez et que le permis B est exigé pour ce poste.

Rémunération annuelle :

Entre 40 K€ et 45K€ bruts sur 12 mois en fonction du profil et de l'expérience + part variable mensuelle sur objectifs de 10 à 15% de la rémunération mensuelle brute.

Avantages supplémentaires : Voiture de fonction, mutuelle d'entreprise et participation, avantages du comité d'entreprise.

Si cette offre vous intéresse, merci d'adresser votre candidature (CV, lettre de motivation) par mail à l'adresse suivante : nousrejoindre@maty.fr