

Responsable Point de Vente (H/F) CDI temps plein - Plan de Campagne

Votre rôle et vos missions :

- Piloter la performance commerciale et opérationnelle du point de vente en animant, fédérant et développant les équipes afin d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires, de satisfaction client et de performance globale.
- En véritable ambassadeur·rice de l'enseigne, garantir une expérience client de qualité, l'excellence opérationnelle du magasin (gestion, merchandising, procédures, QHSE/RSE) et le respect des standards de la marque.
- Déployer la stratégie commerciale, analyser les résultats, mettre en œuvre des plans d'actions, accompagner la montée en compétences des collaborateurs et contribuer activement au développement commercial du magasin.

Profil recherché:

- Vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience réussie sur un poste similaire, idéalement dans le secteur du retail ou des énergies renouvelables. Vous maîtrisez les techniques de vente, de marketing et la réglementation liée à votre activité.
- Expert(e) du secteur des ENR, vous assurez une veille active du marché et utilisez avec aisance les outils bureautiques et métiers.
- Leader à l'écoute et fédérateur(rice), vous savez mobiliser vos équipes autour des objectifs, gérer les situations complexes avec diplomatie et convaincre grâce à vos solides qualités relationnelles et de négociation.
- Dynamique, positif(ve) et engagé(e), vous incarnez et portez les valeurs d'IRISOLARIS avec professionnalisme.

Pour postuler

[Envoyez votre CV à \[laure.levade@irisolaris.com\]\(mailto:laure.levade@irisolaris.com\). Nous avons hâte de découvrir votre profil !](mailto:laure.levade@irisolaris.com)