

DIRECTEUR RÉGIONAL

Missions

Rattaché à la direction nationale des ventes ou à la direction commerciale, le directeur régional met en œuvre et coordonne la politique commerciale de l'entreprise sur une zone géographique.

Ses missions sont les suivantes :



Savoir-faire

- Techniques de vente
- Techniques de management et de gestion d'équipe
- Maîtrise du fonctionnement commercial de l'entreprise
- Notion de gestion