

Assistant Chef de Secteur (H/F) en Alternance

Après plus de 20 ans d'expérience, les équipes de l'IMC par Randstad ont l'ambition de poursuivre leur engagement au service des jeunes franciliens en s'appuyant sur trois axes: orienter, former et intégrer. Confortées par une progression constante des résultats aux examens d'État, du BTS au MBA, nous mettons un point d'honneur à accompagner nos alternants vers la réussite professionnelle. Dans le cadre de notre développement, nous recherchons pour l'une de nos entreprises partenaires un talent motivé pour rejoindre une équipe dynamique au cœur de l'action.

Futur(e) apprenti(e) en MBA Manager de stratégie commerciale ? L'imc alternance t'offre l'opportunité de t'épanouir durant ton alternance !

À propos de l'entreprise

AGIS, filiale du Groupe LDC (n°1 français de la volaille et des plats cuisinés), est le leader français des plats traiteur frais. Entreprise innovante et responsable, AGIS réalise près de 220 M€ de chiffre d'affaires et offre de réelles perspectives de carrière à ceux qui partagent ses valeurs : travail bien fait, innovation, responsabilité et performance.

Votre Mission : apprendre le métier de Chef de secteur sur le terrain

Sous la tutelle du Chef des Ventes Régional, vous êtes formé au métier de Chef de secteur et devenez progressivement responsable d'un parc d'environ 80/90 hypermarchés et supermarchés sur le secteur Paris Ouest. Vos responsabilités incluent :

- **Développement Commercial** : Analyser les rayons traiteur et développer le chiffre d'affaires ainsi que la présence des produits AGIS en magasin.
- **Application de la Politique Commerciale** : Mettre en œuvre les accords nationaux et régionaux au sein de votre parc de magasins.
- **Conseil et Optimisation** : Conseiller les points de vente sur les assortiments, les promotions et les innovations pour optimiser les ventes.
- **Pilotage Promotionnel** : Gérer les temps forts commerciaux, les fêtes et les animations saisonnières.
- **Analyse de Performance** : Suivre les indicateurs de performance, identifier les écarts et proposer des actions correctives.
- **Relation Client** : Construire une relation de proximité durable avec vos interlocuteurs en magasin.
-

Profil Recherché

- **Formation** : Étudiant(e) en Bac +3 commerce / vente, souhaitant intégrer un Master en école de commerce.
- **Aptitudes** : Goût du terrain, sens du relationnel, esprit commercial, autonomie et rigueur.
- **Outils** : Maîtrise des outils bureautiques.

- **Mobilité** : Permis B obligatoire (nombreux déplacements à prévoir). Résidence impérative dans le département 78.

Conditions et Avantages

- **Secteur** : Paris Ouest (Départements 28 hors Chartres, 92 sud et 78).
- **Durée** : 24 mois (présence entreprise en semaines entières).
- **Moyens mis à disposition** : Véhicule de service, carte essence, badge télépéage, téléphone et ordinateur portable.
- **Avantages** : 13ème mois (sous condition), prime de performance, intéressement, participation, 6 jours de RTT, mutuelle et avantages CSE.

Pas de frais de formation, ni de participation financière demandée, l'alternance c'est 100% gratuit et rémunéré !