

REGIONAL MANAGER

WHO WE ARE

KellyDeli est une entreprise vivante et dynamique, à la mentalité entrepreneuriale, tournée vers la culture culinaire asiatique. Nous voulons être à la pointe de l'innovation et proposer des idées inédites.

Au carrefour des mondes de la distribution et de la gastronomie nous connaissons un taux de croissance impressionnant. Bien que nous n'ayons été fondés qu'en 2010, nos concepts ont déjà eu un immense succès. Nous disposons actuellement d'un réseau de points de vente déployés à travers l'Europe et nous explorons constamment de nouvelles opportunités de croissance.

Nous sommes fiers d'avoir une base de clients forte, fidèle et continuellement en hausse. Nous croyons à la force collective et sommes guidés par les valeurs culturelles fortes de KellyDeli.

Aujourd'hui, sur la base de notre succès initial, nous explorons de nouveaux concepts, dans le prolongement d'une politique large et très ambitieuse.

Dans le cadre de notre croissance continue à l'échelle mondiale, nous cherchons actuellement à faire grandir notre équipe sur différentes fonctions.

Venez nous rejoindre !

Découvrez-nous :

<http://www.kellydeli.com/>

<https://youtu.be/5lVVtFUHz6A>

THE GOAL

Pour supporter cette croissance, la société recrute un REGIONAL MANAGER / RESPONSABLE DE RESEAU qui sera en charge du pilotage et du développement d'une trentaine de points de vente franchisés et de la mise en œuvre de la politique commerciale, marketing et service client au niveau de sa région.

WHO YOU WORK WITH

Reporting to the: Responsable Réseau

Direct reports: Aucun

REGIONAL MANAGER

WHAT YOU DO

- Garantir vis-à-vis du Groupe des résultats quantitatifs et qualitatifs de sa région.
- Animer sur sa région la mise en œuvre de la politique commerciale, qualité, marketing du Groupe, ainsi que les procédures règlementaires et légales.
- S'assurer que la satisfaction des consommateurs et des clients Grands comptes sont au cœur des actions des points de vente à travers un programme de client mystère.
- Assurer le relais d'informations entre le siège et les points de vente, et donner du sens aux objectifs et plans commerciaux/marketing/qualité .
- Analyser les chiffres, Développer des tableaux de bord et élaborer des plans d'améliorations en liaison avec les points de vente.
- Conseiller les points de vente pour maximiser leur rentabilité et optimiser leur gestion des ressources humaines.
- Etre l'interlocuteur privilégié des clients grand compte au niveau magasin et régional.
- S'impliquer dans l'évolution de ses managers franchisés et favoriser les relations positives visant à développer un vivier de candidatures et la fidélisation des managers en place.
- Etre une source d'information sur les nouveaux concepts retail, les évolutions du secteur de la distribution et les concurrents.
- Etre force de proposition pour faire évoluer les pratiques du Groupe et s'impliquer dans des projets transversaux.

Ce poste implique des déplacements fréquents et des nuits passées à l'hôtel régulièrement (80% du temps sur le terrain)

WHO YOU ARE

- De formation supérieure BAC+4/5, vous disposez d'une expérience d'au minimum 2-5 ans sur un poste impliquant idéalement du management multi-sites dans l'univers de la restauration et /ou de la franchise.
- Connaissance de la grande distribution appréciée.
- Bon niveau d'anglais impératif.
- Personne de challenge et de terrain, vous êtes un manager participatif, reconnu pour son leadership, et sa capacité à fédérer les équipes autour d'un projet commun.
- Votre réelle sensibilité aux chiffres, votre orientation résultats et business vous permettront de mener à bien votre mission.
- Vous avez une excellente analyse des situations, vous repérez les problématiques et proposez des solutions concrètes (refonte de process, plans d'actions, formation,).
- Rigoureux dans la mise en place de procédures internes et le suivi des obligations règlementaires.
- Positif de nature, votre réseau ainsi que votre excellent relationnel, vous permettent d'être le véritable ambassadeur de votre région.
- Vous avez une forte orientation satisfaction clients et savez travailler dans des environnements multi-culturels.
- Vous êtes engagé, capable de convaincre et de prendre des décisions, team player, solidaire.
- Vous êtes à l'aise dans un rôle non hiérarchique et transversal, avec écoute, ouverture, enthousiasme et simplicité.