



# Directeur Régional Ile-de-France H/F

-  05 56 16 87 78
-  [contact@psi.fr](mailto:contact@psi.fr)
-  Avenue de Terrefort  
33520 Bruges
-  [LinkedIn](#)
-  [www.psi.fr](http://www.psi.fr)
-  [www.magellandigitalgroup.com](http://www.magellandigitalgroup.com)

## NOTRE SOCIETE

Experts en solutions numériques au service de l'éducation, des collectivités et des entreprises, nous accompagnons nos clients dans leur transformation digitale en leur apportant des réponses humaines, techniques et logistiques pour accroître leur agilité et leur performance. Acteur incontournable dans l'éducation, nous sommes devenus spécialistes des équipements mobiles, des réseaux, de l'audiovisuel et de l'interactivité.

En 2017, pour mieux structurer son activité le groupe PSI fonde sa holding Magellan et renforce ses équipes afin de répondre aux nouveaux enjeux du secteur du numérique.

## STRUCTURE

Paris (75)

## AFFECTATION

Service Commercial

## EXPERIENCE

Expérimenté (5 ans dans un poste similaire) à Confirmé

## CONTRAT

CDI

## SALAIRE

Selon profil

## TEMPS DE TRAVAIL

- 39h hebdomadaires, horaires flexibles
- Travail de représentation de l'entreprise possible le soir et le week-end (événements, déplacements)

## MOYENS MATERIELS

- Ordinateur portable et smartphone
- Véhicule de tourisme avec carte essence et boîtier Télépéage
- Budgets commerciaux pour les animations de l'agence et clients
- Carte bleue d'entreprise
- Mutuelle d'entreprise

## DESCRIPTIF

Le Directeur Régional Ile-de-France a pour mission de développer, gérer et animer la Région Ile-de-France sur les solutions du groupe PSI à destination de l'éducation / des collectivités / des professionnels : matériels, logiciels, services et mobilier au service du numérique.

## MISSIONS

### Gestion d'agence(s)

- Représenter la Direction sur l'Agence IDF : respect des valeurs de l'entreprise, bonne tenue des locaux...
- Gérer la logistique de l'agence : s'assurer de la disponibilité du matériel (poste de travail, fournitures, véhicules...) nécessaire à l'activité.
- Manager et accompagner des collaborateurs : animation d'équipes, évaluation du personnel et mise en œuvre d'un plan de formation adapté.
- Collaborer étroitement avec le Responsable Technique du site et la Direction Technique nationale pour respecter les engagements commerciaux.
- Effectuer un reporting informatique des activités et des performances auprès de la Direction.
- Préconiser des améliorations en termes d'organisation, de gestion et de procédures.

### Développement commercial en Ile-de-France

- Animer, gérer et développer l'équipe commerciale de la Région IDF : commerciaux sédentaires, commerciaux de terrain, commerciaux grands comptes : co-recrutement, objectifs, cibles, réunion d'équipe, fixation des objectifs, reporting...
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale avec la Direction.
- Cocréer des solutions commerciales adaptées au territoire de l'IDF.
- Prospecter, développer et gérer un portefeuille de « Grands Comptes » et/ou « Très Grands Comptes » Régionaux publics ou privés (possible cogestion avec le Directeur Commercial et/ou la Direction Nationale selon le Compte).

## Représentation

- Assurer des missions de représentation de la Société : relations fournisseurs régionaux et/ou nationaux sur certains métiers, événements constructeurs/fournisseurs, séminaires.
- Être présent sur les différents salons auxquels participe PSI en tant qu'exposant.

## COMPETENCES REQUISES

### **Bac +2 Commerce ou Master Commerce**

### **Expérience de 5 ans minimum sur des fonctions similaires**

- Bonne maîtrise des techniques de commercialisation et de négociation commerciale
- Maîtrise des techniques de management et des outils de pilotage
- Maîtrise de la bureautique et des outils informatiques
- Bonne maîtrise des outils de gestion administrative
- Connaissances des TICE et du secteur régional (concurrences, principaux acteurs, constructeurs...)

## QUALITES ATTENDUES

- Aisance relationnelle
- Qualité rédactionnelle
- Autonomie et organisation
- Polyvalence, dynamisme et réactivité
- Capacités managériales
- Sens de la négociation
- Vision stratégique
- Capacité à développer et entretenir un réseau professionnel
- Sens de la communication