# RESPONSABLE D'AGENCE – MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION (H/F)

https://recrutement.batipro.lu/front-jobs-detail.html?id_job=322&id_origin=0

| | |
|---|---|
| **Mise à jour** | 04-09-2026 |
| **Référence** | RSSYRE |
| **Service** | BATIPRO |
| **Localisation** | Roodt-sur-Syre |
| **Contrat** | CDI |
| **Expérience** | 5 à 10 ans |
| **Disponibilité** | Immédiate |
| **Statut** | Employé |
| **Fonction** | C03 Responsable d'entrepôt |

## Contexte et définition du poste

Fort d'une expertise de plus de 30 ans, **BATIPRO MATERIAUX** (anciennement BATI C) est un des leaders sur le marché des matériaux de construction (bois, béton, isolants, quincaillerie, etc.) au Grand-Duché du Luxembourg.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) **Responsable d'agence** pour piloter notre point de vente, animer une équipe et développer notre portefeuille clients (professionnels et particuliers).

Votre mission : **allier leadership commercial et gestion opérationnelle** pour garantir la performance de l'agence, tout en incarnant les valeurs de proximité et d'expertise technique de notre enseigne.

### 🎯 MISSIONS PRINCIPALES

**Management d'équipe** :

- Encadrer, motiver et former une équipe de conseillers de vente et logistique (3 à 10 collaborateurs.
- Organiser les plannings, fixer des objectifs individuels/collectifs et évaluer les performances.

**Développement commercial** :

- **Piloter le chiffre d'affaires** de l'agence (suivi des indicateurs, reporting, actions correctives).
- **Prospection active** : fidéliser les clients existants (artisans, entreprises du BTP) et conquérir de nouveaux marchés.
- **Négociation** avec les fournisseurs et les clients (tarifs, conditions de paiement, contrats-cadres).
- **Animation commerciale** : opérations promotionnelles, salons professionnels, visites terrain.

**Gestion opérationnelle** :

- Superviser les stocks (rotation, commandes, réapprovisionnement) et optimiser la logistique.
- Garantir la qualité du service client (accueil, conseil technique, SAV).
- Appliquer et faire respecter les procédures (sécurité, qualité, normes environnementales).

**Représentation de l'agence** :

- Être l'interlocuteur privilégié des clients stratégiques et des partenaires locaux.
- Participer à des réunions commerciales et des formations produits.

# Profil recherché

💼 **PROFIL RECHERCHÉ**

✓ **Expérience :**

- **Minimum 5 ans** dans le négoce de matériaux de construction, **dont 2 ans en management d'équipe** (chef de rayon, adjoint de direction, responsable de point de vente).
- Expérience avérée en **vente B2B** (clientèle professionnelle) et en **gestion de stocks/logistique**.
- Connaissance des **produits de construction** (Gros Œuvre, Parachèvement, façade, isolation, étanchéité, quincaillerie)

✓ **Compétences clés :**

- **Sens commercial aiguisé** : capacité à développer un portefeuille clients et à conclure des ventes complexes.
- **Leadership et charisme** : savoir fédérer une équipe, inspirer la confiance (clients et collaborateurs).
- **Rigueur organisationnelle** : gestion des priorités, respect des délais, analyse des données (CA, marges).
- **Autonomie et prise d'initiative** : réactivité face aux imprévus (ruptures de stock, urgences clients)

✓ **Langues :**

- **Français courant** (obligatoire).
- **Allemand professionnel** (base **impérative**)
- Luxembourgeois, anglais ou portugais : un plus.

✓ **Qualités humaines :**

- **Relationnel exceptionnel** : aisance à l'oral, écoute active, diplomatie.
- **Résistance au stress** : environnement dynamique avec des pics d'activité.
- **Esprit d'équipe** et **sens du service**.

🌟 **CE QUE NOUS VOUS OFFRONS**

💰**Rémunération** : Salaire fixe + Carte tickets-restaurant Pluxee.

📈**Perspectives d'évolution** : Intégration dans un groupe en croissance, formation continue.