

Recherche confidentielle

Avec près de deux siècles de présence sur le marché, notre client fait parti des leaders mondiaux dans le domaine d'équipement pour industriels des secteurs de façonnage, transformation et/ou traitement des métaux ainsi que de traitement de surface plus général. Parmi les compétences centrales de l'entreprise se trouvent une large gamme de produits de très haute technologie et de qualité ainsi que des solutions compétentes et optimales pour ces industries. Avec son expérience et ses investissements en R&D, le savoir-faire de notre client a su s'imposer à la pointe de la technologie.

L'entreprise produit en Europe mais agit au niveau mondial avec trois quart de son CA réalisé à l'international à travers de ses propres filiales, participations ou avec des partenaires.

La filiale française (28 personnes), avec son propre atelier, est responsable du développement du marché français. Dans le cadre d'une réorientation de cette filiale et afin de pouvoir profiter pleinement de son potentiel de croissance, la société cherche un(e)

Directeur Général / Directeur de Filiale Commerciale (f/h)

Rattaché(e) à la Direction Générale du groupe basée en Europe et après la phase d'intégration, vous prendrez en charge et serez responsable de l'ensemble des activités opérationnelles et commerciales, ainsi que de l'orientation stratégique de la filiale française afin d'atteindre les objectifs de croissance. Vous aurez l'entière responsabilité des résultats (P&L).

Vous serez responsable de la gestion des équipes, en particulier du management direct et opérationnel de l'équipe de vente (50% de l'effectif), mais également de l'atelier et de l'administratif. Vous prendrez en charge vous-même quelques clients (comptes clé, activités de représentation, etc.). Si nécessaire, vous développerez, adapterez et implémenterez la stratégie commerciale et marketing pour le marché français. Vous veillerez à la mise en œuvre des ressources - moyens et efforts - afin de gagner des parts de marché et d'accroître la rentabilité et l'efficacité. Vous serez responsable des ressources humaines, de votre activité, du budget, du plan opérationnel, du reporting.

Votre Profil : nous cherchons une personne avec d'excellentes connaissances techniques et commerciales ayant acquis une expérience réussie en matière de vente BtoB dans un des secteurs industriels avoisinants (vente d'équipements, de composants et/ou d'outils aux industriels des secteurs façonnage, transformation et/ou traitement des métaux en général, traitement de surface, soudure, construction mécanique, machine outils, etc.). Vous avez une expérience de management d'équipe et de gestion d'entreprise. Opérationnel et pragmatique, vous êtes un entrepreneur pugnace et dynamique. Vous avez de bonnes capacités d'adaptation à la culture d'entreprise d'une PME. Une très bonne maîtrise de l'anglais est indispensable, l'allemand serait souhaitable, voir même un grand plus.

Le poste est basé en région parisienne.

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FD DG** de préférence par email à :

IMS International Management Services Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com
Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Freiburg
Im Grossacker 8
D-79252 Stegen
Deutschland (+49) 07661 6298769

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.