

Notre client développe, fabrique et distribue une gamme complète et innovatrice de systèmes d'éclairage pour un marché de niche BtoB intéressant et répond ainsi par son sens prononcé du design aux demandes des clients les plus exigeants. L'entreprise, fondée en 1998 en France et réalisant un CA d'environ 5 M€, intègre le processus complet de la production – de la conception à la fabrication – et commercialise ses marques reconnues dans le monde entier. La spécialisation sur un secteur bien spécifique permet de rendre unique la qualité de l'ensemble des gammes en ce qui concerne l'ergonomie, le confort d'utilisation, le design et l'esthétique tout en leur prêtant les avantages incontestés d'un éclairage naturel « lumière du jour ».

L'espace germanophone étant déjà le marché d'exportation le plus important, offre toujours un potentiel de développement. Afin de mieux animer et structurer le réseau de distributeurs spécialisés et de rapidement créer la succursale allemande (en 2015), l'entreprise cherche un(e)

Area-Sales-Manager Allemagne (f/h) – futur Responsable de filiale Allemagne (f/h)

Rattaché(e) directement à la direction générale en France, vous êtes responsable de l'animation du réseau de partenaires en Allemagne ainsi que du développement des ventes dans la région D.A.C.H (Allemagne/Autriche/Suisse). Vous prendrez en charge le suivi complet des distributeurs spécialisés et de leurs équipes de vente ainsi que l'expansion opérationnelle des activités et synergies dans les marchés germanophones. A cet effet, vous suivrez les clients existants/grands comptes avec vos distributeurs, vous organiserez ensemble avec lui des salons professionnels et des actions commerciales/marketing, vous assurerez le support, la formation et la promotion de l'équipe de vente ainsi que le développement actif et à long terme du marché par l'acquisition de nouveaux clients et une collaboration étroite avec les partenaires. Ainsi vous aurez une position centrale entre les distributeurs et son client, le service R&D et la fabrication en France. Vous assurerez également le reporting pour la maison mère française ainsi que la veille concurrentielle, l'observation du marché et des produits.

Votre profil

- Développeur et Commercial(e) confirmé(e), vous justifiez d'une expérience réussie dans le développement de marchés et dans l'animation d'un réseau de distributeurs en Allemagne (obligatoirement), vous savez identifier les besoins des clients et du marché et surtout vous êtes à même d'établir une collaboration étroite, efficace et à long terme avec des distributeurs et partenaires commerciaux ;
- Une expérience dans le secteur de l'éclairage n'est pas obligatoire ;
- Vous avez une formation commerciale, technique ou technico-commerciale ;
- Vous êtes orienté(e) objectifs et résultats, vous pouvez coordonner et faire avancer de façon concrète des projets à moyen terme ;
- Vous êtes autonome, organisé(e), motivé(e) et disponible, vous avez du „mordant“ pour exercer cette position avec du succès et réaliser les objectifs fixés ;
- Vous avez de bonnes capacités de communication, un bon relationnel, vous êtes loyal(e), et aimez le travail en équipe ;
- De très bonnes connaissances en allemand sont obligatoires ;
- Cette position nécessite des déplacements réguliers dans l'espace germanophone et au siège en France.

Ce poste est basé en home office en Allemagne ou dans l'Est de la France, création de la succursale à proximité.

Si vous êtes intéressé(e) par ce challenge, merci de nous adresser votre candidature, de préférence par email, sous la référence **DF ASM Light F**.

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.
IMS est une SARL au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947