

Notre client est un des principaux fournisseurs mondiaux de systèmes d'entraînements à chaînes innovants et haut de gamme pour des constructeurs automobiles réputés. L'entreprise développe des solutions et systèmes de chaînes de précision pour les applications d'entraînement et de transport dans la construction mécanique, la construction d'installations, l'emballage, l'impression et l'industrie alimentaire. La société, fondée en 1916, est une entreprise familiale depuis quatre générations et emploie plus de 1 300 collaborateurs. Outre les sites de production en Allemagne, en République Tchèque, en Chine et aux USA, l'entreprise est présente dans 45 pays du globe et génère un CA d'environ 310 M€ par an.

Pour faire face à la demande des clients existants et profiter du potentiel qui s'ouvre actuellement, la filiale française de notre client (7 collaborateurs, 4,2 M€ CA) recherche actuellement un/une

Responsable de Zone, business development (h/f)

Régions Ile de France, Grand-Est, Hauts de France, Normandie et Bretagne

Ce poste est sous la responsabilité du Vice-Président du service International Sales en Allemagne et du Responsable du site en France.

Votre mission :

- Suivre, développer et animer la clientèle existante (60% OEM, grands comptes, 40% distributeurs)
- Identifier de nouvelles opportunités de ventes auprès des clients existants
- Identifier les clients grands comptes et grands potentiels, en fonction des secteurs ciblés par notre client
- Gérer et exploiter le potentiel des clients à tous les niveaux permettant d'améliorer les résultats des installations et vos objectifs
- Développer les relations clients à tout niveau dans l'entreprise, niveau fonctionnel et opérationnel
- Être l'interlocuteur/-trice de la société auprès des clients
- Coordination des projets des clients avec tous les services impliqués
- Entretenir des relations étroites avec le siège social en Allemagne
- Excellentes perspectives après votre réussite

Qualifications / expérience :

- Nous cherchons une personnalité motivée par ce poste de développement commercial, à la fois technique et commercial, relationnel et complet, dans une société dynamique et efficace
- Vous avez plutôt un profil de chasseur avec impérativement de la niaque pour réussir le développement de votre zone, vous avez la capacité de grandir avec votre succès
- Vous avez une formation de vente ou technique ou équivalent
- Vous avez une expérience réussie en vente technique et/ou vente projet auprès des OEM, en milieu industriel donc, idéalement avec des composants industriels du même type (chaînes, pignons, courroies, moteurs, réducteurs, joints, pompes, etc.)
- Vous êtes doté(e) d'une bonne capacité d'intégration, de motivation, de dynamisme et de réactivité
- Vous avez un bon relationnel, vous êtes orienté(e) client, service et équipe mais vous pouvez travailler votre secteur de façon autonome, vous avez le sens de la responsabilité et de l'organisation
- Vous parlez correctement anglais et/ou allemand

Ce poste est basé en home office dans le secteur.

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FD JPC RZ Ket**, de préférence par email à

IMS International Management Services SAS

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

Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

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 SAS au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947