

Notre client est une entreprise de taille intermédiaire allemande (effectif de 600 personnes) agissant au niveau international dont les activités principales sont la technique de formage des produits en mousse ainsi que dans la conception, fabrication et distribution de systèmes de sécurité. Les origines de l'entreprise remontent à l'an 1800. L'entreprise a acquis une renommée internationale dans la conception et la production de capteurs destinés aux systèmes de sécurité ainsi que dans la fabrication et le façonnage de matières en mousse.

La Division « Systèmes de Sécurité » a été créée en 1978 en Allemagne et propose une technologie de sécurité innovante partout où des personnes ou des objets sont mis en danger par des mouvements à commande automatique. La gamme à confectionner et systèmes inclut les capteurs tactiles et ultrasons, les tapis sensibles, les bords sensibles et les pare-chocs sensibles, les systèmes de transmission de signaux et les unités de contrôle. L'ensemble des gammes est vendu dans les secteurs automobile (OEM et Tier1), construction de cars, trams et trains mais aussi en construction de machines-outils et installations de production, fabrication de mobilier, d'appareils médicaux, etc...

La filiale française (4 personnes), avec son propre petit atelier de confection, est responsable aussi bien du support technique et commercial pour les grands comptes suivis directement par le siège (notamment en construction automobile) que du développement commercial du marché français (tout autre type d'industrie).

Dans le cadre d'une mutation interne, la société cherche un(e)

### **Responsable de Filiale française (f/h)**

Rattaché(e) à la Direction du groupe basée en Allemagne, vous prendrez en charge et serez responsable de l'ensemble des activités opérationnelles, techniques et commerciales en France (hors grands comptes suivis par le siège). En particulier :

- Vous serez responsable de la gestion de l'équipe (actuellement donc 4 personnes) du service client, du support technique et de l'atelier de confection,
- Vous prendrez en charge vous-même les clients actuels ainsi que le développement commercial (hors grands comptes suivis par le siège),
- Vous prospecterez et développerez de nouveaux clients en direct afin de monter rapidement en puissance,
- Vous développerez et coordonnerez le réseau de partenaires et distributeurs,
- Vous coopérerez étroitement avec les services commerciaux en Allemagne,
- Vous conduirez des formations produits et participerez activement aux adaptations des produits, des gammes, du marketing et du positionnement,
- Vous coordonnerez le backoffice, l'exécution des commandes, la qualité, le service, etc...,
- Vous suivrez votre activité, votre budget, votre plan opérationnel, le reporting avec la maison mère.

Perspectives intéressantes à court terme avec l'accroissement du CA (évolution de la filiale, responsabilité P&L).

#### **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 biens intermédiaires, de composants et/ou systèmes à une clientèle industrielle),
- Vous êtes opérationnel(le) et pragmatique, vous êtes un(e) entrepreneur(euse) pugnace, dynamique et autonome,
- Vous avez de bonnes capacités de communication, vous êtes orienté(e) client, service et développement commercial,
- Vous avez une bonne maîtrise de l'allemand.

Le poste est basé en région parisienne (sud).

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FD SL si** 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.