

Notre client est une entreprise familiale allemande fondée en 1986. Sa belle réussite est marquée par son esprit pionnier et le désir de vouloir changer des choses. Initialement un peintre en bâtiment, l'entreprise a très vite grandi et est devenue un des leaders du marché dans la production de techniques de coupe décapage à hydrojet professionnelles. Avec des filiales dans 10 pays et ses 200 collaborateurs, la société réalise un CA de 35 M€ dont deux tiers peuvent être attribué aux exportations.

Le marché français est traité directement par une filiale située dans l'est de la France et créée en 1994 (4 collaborateurs) ainsi que par plusieurs partenaires répartis sur tout le pays. L'offre commerciale comprend : vente et conseil, mais aussi location, service et maintenance, machines d'occasion et appareils conçus sur mesure pour les clients.

Afin d'assurer une expansion sur le marché et d'augmenter la proximité avec la clientèle, l'entreprise prévoit d'ouvrir une nouvelle agence dans la région du Havre et cherche un collaborateur (f/h) engagé sur le long terme et techniquement compétent

### **Technico-Commercial/e (f/h)**

#### **Secteur Le Havre**

#### **Futur Responsable d'Agence**

Nous cherchons avant tout des technico-commerciaux/les expérimentés/es passionnés/es, engagés/es et minutieux/ses qui sont prêts/es à s'investir à long terme. Avec votre mentalité „hands-on“, vous aimez être sur le terrain que vous travaillerez de façon structurée et méthodique pour développer la région dont vous êtes responsable. L'objectif à moyen terme (2 ans) est de créer et de prendre en charge la direction d'une agence régionale avec 2 à 4 collaborateurs.

Plus précisément, vos tâches comprendront :

- Le suivi d'une partie de la clientèle existante de toute taille ;
- Le développement d'une nouvelle clientèle de toute taille ;
- Le conseil et le soutien technique auprès des clients ;
- La collaboration avec l'ensemble des équipes au siège pour finaliser, puis exécuter les projets ;

Vous bénéficierez d'une large autonomie ainsi que du soutien des équipes techniques et commerciales françaises et européennes. Ce poste est rattaché au Responsable de Marché France.

#### **Votre profil :**

- Vous avez suivi une formation technique et/ou commerciale et vous avez impérativement une bonne connaissance d'un environnement proche (machines BTP, agricoles, ferroviaire, chariots-élévateurs, grues et portiques, convoyeurs, réparation PL ou VL ou équivalent) ;
- Passionné(e) de la vente, vous pourrez de façon très terrain et pratique réaliser des démonstrations de machines, vous accepterez le « faire vous-même », vous êtes polyvalent/e avec le but de vendre, conseiller et rendre le client heureux ;
- Vous avez un bon relationnel et une bonne écoute, vous avez un esprit développeur et entrepreneur, vous êtes autonome, méthodique et structuré/e ;
- Des connaissances correctes en anglais et/ou en allemand sont impératives pour cette position.

Ce poste est basé en home office dans la région concernée, puis après la création d'une filiale dans les locaux de celle-ci.

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FD Resp Agence**, 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.