

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. Afin d'augmenter la proximité avec la clientèle, l'entreprise ouvre en ce moment deux nouvelles agences dans les régions Le Havre et Lyon/Rhône-Alpes. L'offre commerciale comprend : vente et conseil, mais aussi location, service et maintenance, machines d'occasion et appareils conçus sur mesure pour les clients.

Dans le cadre d'un remplacement sous un à deux ans (départ à la retraite), nous cherchons un

### **Responsable Commercial France (f/h)**

### **Futur(e) Responsable de Filiale France**

Nous cherchons avant tout une personnalité de la vente BtoB dans un environnement proche, expérimentés/es passionnés/es, engagés/es et minutieux/ses qui est prêt/e 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, avec vos équipes, les ventes, le CA, la présence auprès des clients, etc.....

Après une longue phase d'intégration et de formation, vous travaillerez sur les tâches suivantes :

- Motiver, animer, former et stimuler vos équipes de, à terme, 12 personnes ainsi que des partenaires
- Développer les différents secteurs d'intervention sur toute la France, développer la commercialisation de toutes les gammes de produits et services (vente de matériel, location, maintenance)
- Elaborer avec le siège en Allemagne les plans stratégiques et les mettre en œuvre
- Ensemble avec votre équipe : suivi de la clientèle existante de toute taille ; développement d'une nouvelle clientèle de toute taille ; le conseil et le soutien technique auprès des clients ;
- Collaborer 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 Directeur Export basé en Allemagne.

#### **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 peut-être basé en Alsace (dans la filiale) ou en home office dans toute autre région centrale en France (Ile de France, Rhône-Alpes, etc). Le déménagement de la filiale ou d'une partie de la filiale pourrait être envisagé.

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