

Notre client développe, fabrique et distribue des produits hautement techniques et innovants pour des appareils médicaux employés dans la radiologie et la radiothérapie. Cette entreprise familiale fondée il y a environ 100 ans emploie environ 350 collaborateurs dans le monde et jouit d'une excellente réputation. Dans certaines gammes de produits, la société défend depuis de nombreuses années sa place de leader incontesté du marché.

Dans le cadre d'un remplacement interne, notre client cherche pour la filiale commerciale française (4 personnes, CA 3,5 M€) un(e)

**Directeur/-rice Commerciale (f/h)
France – Maghreb – Afrique Francophone**

La position est centrée sur la présence opérationnelle et stratégique de la société sur le marché français. Principalement, ceci comprend l'analyse et l'adaptation nécessaires des process, des structures ainsi que de l'équipe afin de garantir l'organisation optimale au sein de l'entreprise.

- Vous serez entièrement responsable de toutes les affaires et de la gestion des équipes de vente / du service après-vente. Vous mettrez en œuvre un plan de développement à long terme des ressources humaines et utiliserez de façon optimale l'équipe de vente sédentaire et itinérante ;
- La définition, la planification et le contrôle des stratégies de vente font partie de vos attributions aussi bien que le développement et la mise en œuvre de concepts et de programmes de vente pour ainsi élargir et sécuriser la position de l'entreprise sur le marché ;
- Gestion et soutien des clients et revendeurs, en particulier des comptes clés, des partenaires B2B et de la clientèle finale avec forte orientation clients afin d'augmenter la réussite de la société. Vous trouverez et entretenez des partenariats stratégiques, vous garderez de bonnes relations avec les grands comptes.
- Vous représenterez l'entreprise vis-à-vis les clients, le marché et les parties prenantes et véhiculerez son image d'organisation de vente et de services innovatrice et efficace.
- Vous définirez et surveillerez la conformité des objectifs de vente et de profit. Vous établirez pour l'équipe de vente des objectifs liés aux indicateurs à court, à moyen et à long terme et veillerez à leur réalisation.
- Etroite coopération avec le siège, notamment en ce qui concerne l'information sur l'état et l'avancement des projets et sur des événements exceptionnels ;
- Vous participerez dans toutes les phases de planification et de décision relatives à la stratégie corporative.

Votre Profil :

- Nous cherchons une personne avec d'excellentes connaissances techniques et commerciales ayant acquis une expérience réussie idéalement en radiothérapie ou équivalent ;
- Doté(e) de très bonnes compétences sociales et de communication, vous savez manager et encadrer des équipes (au niveau professionnel et disciplinaire) ;
- Vous savez également gérer de façon efficace des réseaux de distributeurs (nationaux et internationaux) ;
- Très bonnes capacités analytiques et à résoudre des problèmes, votre compréhension technique est excellente ;
- Femme/homme d'action, vous avez fait preuve de grandes aptitudes dans la conception et mise en œuvre de stratégies/solutions ;
- L'esprit d'entreprise, persévérance et engagement supérieur à la moyenne sont vos atouts ; vous êtes mobile et disponible pour voyager >40% ;
- Un très bon niveau d'anglais est requis, la connaissance de l'arabe serait un plus.

Le poste est basé idéalement en région parisienne (sud).

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FD DM DFC** 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.