

Recherche confidentielle

Notre client est une entreprise de taille intermédiaire allemande. L'entreprise a acquis une renommée internationale sur un marché de niche en biens intermédiaires industriels (BtoB).

Pour la filiale française et dans le cadre d'un remplacement nous cherchons un/e

Responsable de Zone France, Business Developer nouveaux marché France (f/h)

Votre mission :

Rattaché(e) à la Directrice de la filiale française, vous serez responsable et l'interlocuteur/trice privilégié(e) des clients existants. Vous serez l'interlocuteur/trice commerciale(e) et technique privilégié(e) de vos clients, des partenaires et distributeurs. En particulier, vous aurez à :

- Suivre votre portefeuille clients et distributeurs, prospecter une clientèle de professionnels, proposer des solutions techniques selon les besoins des clients : identification de projets, analyse de la problématique client, etc... ;
- Définir avec la direction le plan d'action stratégique de développement de nouveaux marchés cibles (par exemple l'environnement « bus/autocar » et « train », développement du réseau distributeurs, etc...) et le mettre en œuvre en respectant une bonne logistique de l'organisation des tournées en fonction des sites des clients ;
- Elaborer des recommandations aux clients sur la base d'une étude de faisabilité technique et les conseiller, avec, bien sûr, l'aide des services techniques en interne ;
- Négocier les conditions commerciales de la vente ;
- Assurer l'interface relationnelle et commerciale avec les clients jusqu'à la livraison et le règlement du projet, en respectant l'organisation de la chaîne logistique ;
- Participer à la gestion des réclamations et les retours clients, contribuer à l'aide d'après-vente aux clients ;
- Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements.

Votre profil :

- Nous cherchons une personnalité avec une fibre technique et commerciale, mais aussi avec des capacités relationnelles et de communication, motivée par des contacts avec une clientèle technique, passionnée par le développement de nouveaux débouchés. Nous cherchons une personnalité modeste, très fine avec une bonne écoute, une flexibilité et une ouverture d'esprit ;
- Vous avez de préférence une formation technique du type BTS ou équivalent et une expérience dans la vente BtoB ;
- Vous faites preuve d'autonomie, d'initiative, d'engagement, d'un sens d'organisation et de gestion du temps ;
- Vous avez la volonté de maîtriser à terme des produits, des tarifs et des catalogues, les méthodes de négociation, la chaîne logistique, etc... ;
- Vous parlez correctement anglais, l'allemand serait un plus ;

Ce poste est basé en banlieue parisienne sud et nécessite des déplacements en France et en Allemagne à hauteur de 50-60%.

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FD SI BD** 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 SARL au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947