

Notre client est une entreprise de taille intermédiaire allemande (effectif de 600 personnes) dont les origines remontent à l'an 1800. Très présent au niveau mondial, ses activités principales sont la technique de formage des produits en mousse ainsi que la conception, la fabrication et la distribution de systèmes de sécurité. 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 » créée en Allemagne en 1978 propose une technologie de sécurité innovante dans tous les domaines où des personnes ou des objets sont mis en danger par des mouvements à commande automatique. Les solutions et produits comportent les capteurs tactiles et ultrasons, les tapis sensibles, les bords et les pare-chocs sensibles, les systèmes de transmission de signaux et les unités de contrôle. L'ensemble des gammes est vendu dans des secteurs tels que : 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...

Avec son propre petit atelier de confection, la filiale française (5 personnes) 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'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 « tram/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. Vous avez 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