

Notre client développe, fabrique et distribue une gamme complète et innovatrice de systèmes d'éclairage pour un marché de niche BtoB intéressant et répond ainsi par son sens prononcé du design aux demandes des clients les plus exigeants. L'entreprise, fondée en 1998 en France et réalisant un CA d'environ 5 M€, intègre le processus complet de la production – de la conception à la fabrication – et commercialise ses marques reconnues dans le monde entier. La spécialisation sur un secteur bien spécifique permet de rendre unique la qualité de l'ensemble des gammes en ce qui concerne l'ergonomie, le confort d'utilisation, le design et l'esthétique tout en leur prêtant les avantages incontestés d'un éclairage naturel « lumière du jour ».

L'espace germanophone est le marché d'exportation le plus important pour notre client. Actuellement, la société recherche un

Key Account Manager (h/f/n) pour la zone germanophone

Nous vous proposons un CDI à temps plein qui doit être occupé à Nancy.

Missions :

Vous représentez la société chez des revendeurs définis dans le domaine des dispositifs médicaux dans votre zone de vente.

Vos tâches incluent:

- Développer des stratégies pour un support optimal et conseiller les grands comptes complexes sur leurs différents sites dans les pays germanophones
- Traitement des réclamations (marché après-vente)
- Création d'offres, suivi de projets jusqu'à la passation de commande
- Préparation et suivi des rendez-vous clients sur le site de Nancy
- Visites de clients à hauteur d'une semaine maximum par mois

Vos qualifications:

- Diplôme d'école de commerce ou en langues étrangères
- Idéalement, expérience de l'achat ou de la vente, de préférence auprès d'un réseau de revendeurs
- Esprit entrepreneurial et allemand courant indispensables. La maîtrise du français et / ou de l'anglais serait un avantage absolu.
- Volonté de voyager à l'internationale et compétence interculturelle
- Apparence convaincante, style de travail structuré, sens aigu de la communication et forte motivation personnelle

Si vous êtes intéressé(e) par ce challenge, merci de nous adresser votre candidature, de préférence par email, sous la référence **DF KAM Light F**.

IMS International Management Services SAS

Madame Nathalie Faivre

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains

France (+33) 771 85 09 74 / Deutschland (+49) 1523 2050396
nf@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com

Freiburg
Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

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