

Faisant parti d'un groupe familial d'origine allemande (2000 collaborateurs, 500 M€ de CA), notre client est fabricant sur mesure et spécialiste de compoundage d'élastomères thermoplastiques (TPE). Grâce à une force d'innovation remarquable et rapide, une présence unique à l'international, sa gamme complète de produits très personnalisés ainsi qu'une relation privilégiée avec ses clients, l'entreprise est considérée comme un des plus grands leaders de compétence mondiaux. La société compte de nombreux clients dans le monde entier et emploie actuellement 645 personnes dans ses usines de production ainsi que dans les filiales implantées sur trois continents pour réaliser un CA de 190 M€.

Afin de poursuivre la croissance en France et d'exploiter le potentiel notamment en milieu industrie automobile, notre client cherche pour sa filiale commerciale française (4 personnes, 9 M€ de CA) un/e

**Key Account Manager France (f/h)**  
**Automobile – constructeurs et équipementiers**

**Vos responsabilités :**

- Reprendre les clients existants et suivre une clientèle existante en milieu automobile (constructeurs et équipementiers)
- développer de nouveaux clients, de nouveaux marchés
- coordonner avec les clients et en interne l'élaboration de nouveaux produits et de nouvelles solutions pour les clients
- conseil et soutien technique auprès des clients
- animer et réaliser une très forte interaction et communication avec vos collègues du marché français, mais aussi au niveau européen, avec la R&D, les techniciens et les chefs produits
- collaborer avec l'ensemble des équipes afin de garder une longueur d'avance et créer une vision du futur
- participer aux salons, expositions et au marketing France

Vous bénéficierez d'une large autonomie ainsi que de tout soutien des équipes techniques et commerciales françaises et européennes.

**Votre profil :**

- vous avez impérativement une bonne connaissance et expériences
  - de l'industrie automobile (constructeurs et/ou équipementiers),
  - de la vente technique et vente-projet dans cette industrie, auprès d'OEMs et autres Tier1/2/3,
  - des produits (engineered plastics, idéalement des TPE, matières premières plastiques et synthétiques, compounds, spécialités, etc...)
- vous pratiquez idéalement la vente BtoB de matières et solutions élaborées sur mesure ou vous avez une expérience technique (injection, R&D, chef produit, chef projet) avec un contact très régulier avec des clients
- vous êtes un/e excellent/e communicateur/rice, vous avez un bon relationnel et une bonne écoute, vous avez des connaissances interculturelles
- vous êtes passionné/e de l'innovation, des matières synthétiques, de la technique, vous savez anticiper
- vous avez impérativement de bonnes connaissances en anglais, l'allemand serait un plus

Ce poste est basé en home office, idéalement en Ile de France ou Rhône-Alpes.

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