

Notre client est un groupe industriel allemand, fabricant de systèmes de convoyeurs, d'oscillateurs et vibreurs ainsi que de systèmes de protection contre l'incendie.

Depuis des années 90, la division « convoyeurs » s'est très fortement internationalisée et exporte aujourd'hui dans le monde entier plus de deux tiers de sa production. Avec un programme de recherche et d'innovation technique, l'entreprise a su développer des solutions et systèmes uniques, notamment en ce qui concerne les systèmes de racleurs et nettoyeurs de bandes et courroies pour l'industrie d'extraction minière et carrière, les constructeurs de tunnels, les ports, transport de produits en vrac, etc... Depuis les années 2000, l'entreprise est leader sur son marché et reconnue pour ses gammes de solutions efficaces, éprouvées et propres.

Pour développer la clientèle française, mais aussi suite à une forte augmentation de la demande en France et afin de profiter du potentiel de développement important qui s'ouvre à cette entreprise, nous recherchons un/e

Responsable de Zone France (f/h)
Systèmes de Convoyeurs

Vos responsabilités

Rattaché(e) au Directeur Commercial basé au siège du groupe en Allemagne, vous aurez l'entière responsabilité du développement du marché français. Vous prendrez entièrement en charge la prospection de nouveaux projets et de nouveaux clients (essentiellement des OEMs, distributeurs et partenaires). Vous conduirez le développement des activités en France et l'augmentation du CA. Vous anticiperez l'avenir et le développement produits chez vos clients et vous serez force de proposition. Vous assurerez la liaison entre le siège et toutes les divisions impliquées auprès du client (R&D, production, support, marketing et création d'image de marque, backoffice, etc...).

Vous bénéficierez d'une large autonomie ainsi que de tout soutien de la maison mère.

Votre profil

- Développeur et Commercial(e) confirmé(e), auto-motivé(e), persévérant(e), pugnace et mobile, vous justifiez impérativement d'une expérience en vente technique auprès d'OEMs ainsi qu'en animation de réseau de distributeurs BtoB, idéalement (mais pas obligatoirement) en milieu des convoyeurs, d'équipement pour l'industrie d'extraction minière et carrière, les constructeurs de tunnels, transport en vrac, etc... ;
- Passionné(e) par l'acquisition de nouveaux clients et partenaires et motivé(e) par le challenge de bâtir un réseau de distributeurs-partenaires professionnels en France ;
- Etre un(e) négociateur(rice) convaincant(e) capable d'action commerciale pérenne, excellente aisance relationnelle, excellente capacité de communication externe mais aussi interne ;
- Capacités d'animer des équipes chez les distributeurs-partenaires, « hands-on » ;
- Très bonnes connaissances de l'anglais et/ou de l'allemand.

Ce poste est basé en Homeoffice en France (idéalement sur l'axe Lille-Paris-Lyon) et nécessite une mobilité d'environ 60%.

Merci d'adresser votre candidature sous référence **FD RZ Convoyeurs** de préférence par email à :

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.