

Notre client appartient à un groupe familial d'entreprises allemandes avec 10 sites de production et plus de 1600 employés dans le monde, qui génèrent un chiffre d'affaires total de 310 M €. Le groupe est un acteur incontournable de l'industrie du caoutchouc depuis 1947 et s'est depuis établi comme un partenaire irremplaçable pour toutes les industries de transformation du caoutchouc à travers une large gamme de produits, une spécialisation, des produits de haute qualité et des développements prometteurs.

La compétence de base de l'un des domaines d'activité réside dans la production d'éléments pour la « connexion du rail et de la route ». En particulier, il existe deux domaines d'application : les revêtements de passages à niveau et les systèmes d'isolation des voies, qui sont traités et utilisés par les sociétés ferroviaires, les sociétés de tramway, les villes et les entrepreneurs généraux du monde entier. L'innovation, la satisfaction client et les services font partie de la philosophie de l'entreprise. Ce domaine d'activité a été fondé en 1968 et est aujourd'hui actif avec 140 employés dans plus de 50 pays, l'Europe étant la principale zone de vente.

Suite à une forte demande et afin de profiter du potentiel de développement important qui s'ouvre à cette entreprise, nous recherchons un(e)

Commercial/e – Responsable de Zone - moitié nord de la France (h / f / n)

Vos missions

Activités de vente classique dans un environnement de « grands comptes » avec l'exploitation de contrats cadres régionaux en milieu ferroviaire. Adaptations, modifications, révisions de conception et assemblages existants en consultation avec le client et l'usine.

Votre profil

- Vous êtes expérimenté/e dans la vente BtoB et capable de négocier, puis exploiter des contrats cadres avec une clientèle type « grand compte » ou « compte national » (service client, support de la préparation de l'offre, mesure sur place).
- Idéalement vous amenez une compréhension technique et une expérience en milieu industrie ferroviaire
- Vous avez des compétences analytiques, vous travaillez en équipe, très orienté/é objectifs et organisé/e
- Maîtrise du français, connaissances de l'anglais correctes (niveau B1)
- Permis Auto B exigé/ Déplacements réguliers (2-3/semaine)

Poste basé en home office, idéalement dans le quart nord-est de la France/ avec bonne connexion au réseau TGV.

Notre offre

- CDI, à temps plein
- voiture de fonction

Merci d'adresser votre candidature sous référence **DF NFACS Cial** de préférence par email à :

IMS International Management Services SAS
Madame Anne-Catherine Schwamborn

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

France (+33) 6 34 66 06 84/ Deutschland (+49)152 53 74 02 43
acs@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.