

Notre client est une entreprise familiale fondée en 1923, fabricant allemand d'outillage pour divers secteurs. L'entreprise s'est depuis développée en un groupe international, leader sur ses marchés et employant aujourd'hui 1500 collaborateurs dans le monde.

Avec ses divisions « outillage et technologie de découpage », notre client est un partenaire incontournable de l'industrie d'emballage et fournit à l'ensemble de ce secteur des concepts et outillages performants pour la production d'une grande variété d'emballages en carton, papier et dérivés.

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

Commercial/e moitié France-Sud (f/h/n)
Equipementier de l'industrie d'Emballage

Vos responsabilités

Rattaché(e) au Country Manager France, vous prendrez tout d'abord en charge une partie de la clientèle existante constituée principalement de grands comptes et client classiques dans le secteur d'emballage carton. Vous prendrez entièrement en charge le développement et la prospection de nouveaux clients (essentiellement ventes directes). Vous participerez au 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. En binôme avec votre assistante basée en Allemagne, vous assurerez la liaison entre le siège et toutes les divisions impliquées auprès du client (R&D, production, support, marketing, backoffice, etc...).

Votre profil

- Développeur et Commercial(e) opérationnel/le, confirmé(e), auto-motivé(e), persévérant(e), pugnace et mobile, vous justifiez impérativement d'une expérience en vente technique auprès de clients directes BtoB, idéalement (mais pas obligatoirement) acquis en milieu d'industrie d'emballage.
- Vous êtes passionné(e) par le challenge de développer un marché français ouvert et accessible.
- Vous avez un bon relationnel, vous connaissez idéalement le secteur et/ou les clients potentiels.
- Vous êtes motivé(e), persévérant(e), pugnace et mobile, vous êtes à l'écoute, vous êtes orienté(e) client.
- Vous avez le sens de la responsabilité et de l'organisation, vous avez un esprit entrepreneur ;
- Vous parlez correctement allemand et/ou anglais.

Ce poste sera basé en home office en France, de préférence dans la moitié sud.

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FD ASM stanz** 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.