



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-export-f-h-19>

Commercial Export F/H

Description

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous contribuez au développement international et à la diversification des marchés.

Vos missions seront les suivantes :

- Développer les ventes export : identification des marchés cibles, prospection, négociation et fidélisation clients.
- Structurer et animer un réseau d'agents ou de distributeurs à l'international.
- Cibler des marchés émergents pour élargir le portefeuille (véhicules spéciaux, nautisme, systèmes énergétiques embarqués).
- Collaborer avec le Bureau d'Études pour concevoir des offres techniques adaptées.
- Gérer le cycle de vente complet : propositions, appels d'offres, suivi et satisfaction clients.
- Assurer un reporting régulier et une coordination efficace avec les services internes.
- Représenter l'entreprise lors des salons, événements distributeurs et webinaires à l'étranger

– Vous êtes situé proche de la Vendée pour faciliter les échanges avec l'équipe. Votre zone de développement se fera principalement sur l'Europe et l'Asie (50% de votre temps).

Les avantages :

- Entreprise à taille humaine qui allie expertise technologique, agilité et ambition de développement à l'international
- Statut Cadre au forfait jour
- Voiture de fonction, ordinateur, téléphone

Qualifications

Votre maîtrise de la prospection internationale et de l'animation de réseaux, alliée à

Organisme employeur

THIERRY CHARRIER
CONSULTING

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

17300, LA ROCHELLE, LA
ROCHELLE, France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
55000 €

Date de publication

10 octobre 2025 à 13:04

Valide jusqu'au

09.11.2025

une solide compréhension technique et à un leadership naturel, vous permettra de piloter la croissance commerciale de l'entreprise avec conviction et efficacité sur ses marchés stratégiques.

Votre expérience pour rejoindre notre client :

- Bac+3 à Bac+5 en commerce international, ingénierie d'affaires ou équivalent.
- Expérience confirmée de 5 ans minimum en commerce international BtoB, idéalement dans les secteurs électronique, énergie ou mobilité
- Anglais professionnel courant

Le process de recrutement

Votre profil correspond aux attentes du client ? Vous serez contacté par une chargée de recrutement pour réaliser un entretien de préqualification.

Prêt(e) à contribuer au développement international d'une entreprise en pleine expansion ? Envoyez votre candidature sous la référence CED-SCB1025.