



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-export-pays-germanophones-vehicules-industriels-f-h>

Commercial export pays germanophones – Véhicules industriels F/H

Description

Vos principales missions incluent :

En lien direct avec la direction commerciale, le service des offres et le SAV, vous assurez le développement commercial sur votre zone. Pour cela vous allez :

- Développer la vente directe et indirecte et en assurant l'identification, la gestion et l'animation des réseaux d'agents et distributeurs.
- Être un contact privilégié auprès des collectivités et autres acteurs publics en Allemagne, Pays Bas, Suisse, Belgique.
- Collaborer avec les services techniques sur le chiffrage, la gestion budgétaire et la mise en œuvre opérationnelle des projets.
- Réaliser une veille concurrentielle et en contribuant au plan presse et mailing en lien avec le service marketing.
- Représenter l'entreprise lors de salons internationaux et lors de visites régulières sur sites clients.

Organisme employeur
ACCES CADRES

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
69381, LYON 01, LYON, France

Date de publication
30 septembre 2025 à 17:06

Valide jusqu'au
30.10.2025

Qualifications

Votre profil :

- Diplômé(e) d'un Bac+3 minimum en commerce international, vous justifiez d'une première expérience réussie dans le développement des activités export
- Vous avez un background technique et vous faites preuve de rigueur
- Vous disposez d'une expérience confirmée en vente directe et indirecte, avec une expertise dans la gestion, l'animation et le développement de réseaux d'agents et de distributeurs.
- Habitué(e) à la vente en cycles longs de produits complexes et à forte valeur ajoutée, vous savez instaurer une relation de confiance durable avec vos interlocuteurs.
- La maîtrise courante de l'anglais et de l'allemand est indispensable dans le cadre de vos échanges internationaux.

5 bonnes raisons de postuler :

- Une zone commerciale stratégique et à fort potentiel.
- Des produits techniquement innovants et porteurs de sens.
- La gestion de projets complexes avec des enjeux variés.
- Une large autonomie dans l'organisation de votre activité.
- Le soutien solide des équipes techniques internes.

