



<https://latribunelibre.com/emploi/regional-sales-account-manager-robotique-f-h>

Regional Sales Account Manager – Robotique F/H

Description

Nous sommes un cabinet de recrutement spécialisé et recherchons, pour notre client, leader mondial des solutions robotiques en Europe, un Regional Sales Account Manager – Robotique (H/F) pour la région du Grand Est de la France.

Vos principales missions seront :

Développer et fidéliser un portefeuille de clients finaux : Identifier, prospector et convaincre de nouveaux clients finaux dans la région du Grand Est, tout en maintenant une relation de confiance avec les clients existants.

Promouvoir et vendre des solutions robotiques innovantes : Présenter et démontrer les produits de l'entreprise lors de rendez-vous clients, salons, et événements spécialisés. Adapter votre discours en fonction des besoins spécifiques des clients et des secteurs d'activité ciblés.

Assurer la négociation et la conclusion des ventes : Mener des négociations complexes avec différents types d'interlocuteurs (directeurs d'usines, responsables de production, etc.) afin de conclure des contrats de vente conformes aux objectifs de rentabilité de l'entreprise.

Identifier de nouvelles opportunités de marché : Réaliser une veille active sur les tendances du marché et les innovations du secteur pour proposer des stratégies de développement pertinentes.

Collaborer avec les équipes internes : Travailler étroitement avec les équipes techniques, marketing et support pour garantir la satisfaction client et une intégration réussie des solutions vendues.

Assurer un reporting régulier : Fournir des rapports détaillés sur l'activité commerciale, les prévisions de vente, les résultats obtenus, et formuler des recommandations pour ajuster la stratégie si nécessaire.

Le poste de Regional Sales Account Manager – Robotique (H/F) est à pourvoir au plus vite dans la région du Grand Est de la France.

Qualifications

Ce que nous recherchons :

Un(e) candidat(e) disposant d'une expérience confirmée en tant que commercial B2B, idéalement dans le secteur des solutions technologiques ou robotiques. Vous êtes autonome, organisé(e), et possédez d'excellentes compétences en négociation et en communication. Vous avez démontré votre capacité à conclure des ventes complexes et à atteindre vos objectifs. Vous êtes également à l'aise pour travailler en équipe et savez établir des relations solides et durables avec les clients. Une connaissance du secteur industriel serait un plus.

Organisme employeur

CRIT EXPERTS ET CADRES
TOULOUSE

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste

54395, NANCY, NANCY, France

Salaire de base

60000 € - Salaire de base
90000 €

Date de publication

4 septembre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au

04.10.2024

Vous devez également :

- Être mobile sur la région Grand Est et prêt(e) à effectuer des déplacements réguliers.
- Travailler en mode home office avec une autonomie complète (le siège social est basé en Île-de-France).
- Posséder une bonne maîtrise de l'anglais (un plus pour évoluer dans un environnement international).
- Être orienté(e) résultats, avec un esprit entrepreneurial et une forte capacité d'adaptation.

Pourquoi rejoindre notre client ?

- Pour intégrer une entreprise innovante, leader de son secteur, qui investit dans la recherche et le développement de nouvelles technologies.
- Pour bénéficier d'une rémunération attractive (fixe + variable motivant), avec des perspectives d'évolution rapide pour les candidats performants.
- Pour évoluer dans un environnement de travail stimulant où vos initiatives seront valorisées et encouragées.
- Pour avoir accès à des outils technologiques de pointe et participer à des projets ambitieux et impactants.
- Pour profiter d'une flexibilité en travaillant depuis votre domicile tout en étant connecté(e) avec une équipe dynamique et passionnée.