



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-export-europe-sud-f-h>

Responsable Commercial Export (Europe Sud) F/H

Description

Missions :

- Stratégie commerciale :

1. Définir les axes de la stratégie commerciale pour sa zone (Espagne, Italie, Turquie, Afrique du Nord) en coordination avec la Direction Commerciale
2. Définir les moyens, les ressources, le budget et le planning pour sa zone (Espagne, Italie, Turquie, Afrique du Nord) en coordination avec la Direction Commerciale

- Développement commercial :

3. Animer un réseau de distributeurs existants
4. Prospecter des nouveaux marchés et développer de nouveaux réseaux de distributeurs et clients
5. Mettre en place et négocier les accords commerciaux avec les distributeurs et clients
6. Piloter, contrôler et valider l'ensemble du process de négociation de vente
7. Superviser le suivi des projets et des affaires (chiffre d'affaires, taux de marge...)
8. Suivre l'ensemble du processus de commande avec l'équipe Administration des Ventes jusqu'au paiement
9. Participer aux salons professionnels
10. Assurer un reporting auprès de la Direction Commerciale

- Support technique :

11. Apporter un appui technique auprès des distributeurs et clients sur sa zone
12. Analyser les besoins clients afin de répondre d'un point de vue technique
13. Collaborer avec le service Marketing et R&D en cas de besoin technique

Organisme employeur

CITEL

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS
HOLDING

Lieu du poste

75114, PARIS 14, PARIS, France

Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**

55000 €

Date de publication

3 octobre 2024 à 11:02

Valide jusqu'au

02.11.2024

spécifique

14. Organiser des séminaires de formation technique en collaboration avec les partenaires et distributeurs

Qualifications

Profil recherché :

Vous êtes titulaire d'un BAC +5 Commerce International ou Ingénieur Technique avec orientation commerciale souhaitée et vous êtes intéressé(e) par le secteur Industriel.

Vous avez une solide expérience, de minimum 5 ans, dans la vente à l'export idéalement auprès des réseaux de distributeurs d'appareillage électrique basse tension.

Vous êtes une personne communicante, avec un fort sens de la négociation et de l'écoute.

Votre rigueur, votre sens de l'organisation et votre bon relationnel seront de réels atouts dans ce poste.

Disponible pour de nombreux déplacements à l'international, vous parlez couramment anglais et espagnol.

La maîtrise de l'italien sera un grand plus.

Vous vous reconnaissez dans ce descriptif ? Rejoignez-nous et contribuez à la croissance de notre activité, venez vivre une expérience passionnante.

Nous sommes favorables à la diversité et encourageons les candidats en situation de handicap à postuler.

Pourquoi nous rejoindre :

Décrochez bien plus qu'un poste : un environnement où votre travail est reconnu avec un 13ème mois, de l'intéressement, des avantages tels que tickets restaurant et mutuelle, une formation continue pour booster votre carrière, et des voyages enrichissants pour découvrir nos filiales et usines.

Rejoignez notre **Groupe en plein essor**, où l'ambiance conviviale rencontre les opportunités de croissance !

N'hésitez pas à consulter notre Page entreprise :

APEC : <https://www.apec.fr/candidat/page-entreprise.html/detail?id=831903>