



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-industrie-f-h>

Responsable Commercial Industrie F/H

Description

Cette entreprise innovante en forte croissance régulière, basée à proximité de Strasbourg, conçoit et fabrique des solutions destinées à des applications diversifiées pour les secteurs du Sport, de l'Environnement et de l'Industrie 4.0. Leader dans les solutions destinées au Trail, reconnue auprès de Grands-Comptes industriels, elle poursuit son développement et recherche son / un

Responsable Activité Industrie

H / F

Rattaché au Directeur Général et Directeur Commercial, vous êtes en charge du développement de l'activité Industrie 4.0 et de l'offre produits d'un point de vue marketing et commercial en pilotant des actions de communication et de networking.

Vos missions :

Prendre en charge les demandes commerciales entrantes pour la vente de produits standards.

Réaliser des activités de prospection pour la vente de produits standards auprès d'un réseau de clients existant.

Participer à la définition de la stratégie commerciale de la société,

Entretenir le réseau et mettre en place une stratégie pour générer des leads entrants.

Définir l'offre commerciale, créer un portfolio des produits standards à commercialiser et des outils marketing produits et marchés.

Participer à des salons, piloter la création d'un site internet métier et élaborer la documentation commerciale.

Optimiser les process de ventes et de relations clients avec le développement des outils adaptés aux besoins des équipes commerciales et interconnectés avec les autres services internes sous la forme de projets.

Organisme employeur

EURHETES - RESSOURCES HUMAINES

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES ET AUTRES CONSEILS DE GESTION

Lieu du poste

France

Date de publication

30 août 2024 à 11:01

Valide jusqu'au

29.09.2024

Vous travaillez de façon très collaborative avec vos collègues des différents services R&D, Production, Finance, afin de proposer la meilleure offre commerciale possible pour satisfaire vos clients et prospects, et d'optimiser les processus internes.

Qualifications

Vous êtes :

De formation supérieure technique et/ou commerciale

Vous justifiez d'une première expérience significative dans la commercialisation de produits, composants ou systèmes techniques auprès d'une clientèle industrielle.

Vous possédez une bonne maîtrise des techniques commerciales et des outils de vente

Vous maîtrisez les réseaux sociaux et les outils Windows

Vous avez idéalement des connaissances dans la réalisation d'un site internet

Vous pratiquez l'anglais courant

Persévérant et pugnace, vous êtes à la recherche d'une entreprise innovante et vous permettant de développer vos compétences et votre polyvalence auprès d'une clientèle variée et exigeante, que vous saurez développer et fidéliser en entretenant un réseau. Vous disposez de solides capacités de communication et d'écoute pour comprendre le besoin technique du client et lui proposer une solution adaptée. Vous avez su démontrer votre sens de l'organisation, ainsi que votre capacité à prioriser et arbitrer dans le suivi d'offres et la gestion d'un CRM. Vous avez su démontrer votre aisance au téléphone et sur le terrain au sein d'ateliers. Vous avez un esprit d'équipe affirmé, qui vous permettra d'atteindre des objectifs ambitieux dans une ambiance dynamique.

Pour ce poste basé dans une entreprise à fort potentiel sur son marché et à taille humaine, merci de transmettre votre candidature sous la référence 10114 / RAI à notre Cabinet Conseil chargé des premiers contacts et qui vous garantit confidentialité et impartialité dans le traitement de votre dossier.