



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-de-secteur-commercial-export-f-h>

Responsable de secteur commercial export F/H

Description

Le Groupe DAUM connaît une forte croissance de son activité et recherche un.e responsable de secteur commercial accompli afin de développer son activité à l'international.

Basé.e à Paris, le responsable de secteur commercial sera en charge du développement du chiffre d'affaires sur sa zone géographique et du suivi de son portefeuille de clients. Il/elle sera en charge de l'ensemble des clients sur sa zone : détaillants, acteurs dans l'hôtellerie et la restauration, galeries, prescripteurs...

Principales Missions :

- Gérer et développer le chiffre d'affaires de la marque dans la zone
- Assurer la mise en œuvre de la stratégie commerciale par type de clients
- Etablir les objectifs et construire un plan de développement pour chaque pays de la zone
- Identifier les zones de croissance et prospecter les interlocuteurs sur le marché
- Développer et fidéliser le portefeuille de clients existants
- Identifier et analyser les besoins des clients, proposer des conseils et des offres adaptées
- Négocier les contrats
- Suivre les projets d'ouverture de comptes et la relation client
- Préparer les rapports de vente analytiques
- Effectuer une veille permanente du marché et analyser les tendances
- Travailler avec l'équipe commerciale sur des projets transverses
- Représenter la marque lors des salons internationaux.

Sur le plan fonctionnel, le responsable commercial entretient des relations étroites avec :

- Le Directeur Commercial
- Les autres Responsables de zones
- L'Administration des ventes

Organisme employeur

DAUM

Type de poste

Temps plein

Secteur

SERVICES ADMINISTRATIFS
COMBINÉS DE BUREAU

Lieu du poste

75108, PARIS 08, PARIS, France

Salaire de base

38000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication

13 octobre 2025 à 13:07

Valide jusqu'au

12.11.2025

Qualifications

- Formation supérieure en Ecole de commerce
- Capacité d'écoute, d'analyse et sens du service afin de répondre à une clientèle exigeante.
- Candidat(e) autonome, dynamique et doté(e) du sens du résultat
- Curieux, proactif (ve) et avec un grand sens de l'initiative
- Homme ou femme de terrain (voyages très réguliers)

Expérience réussie de minimum 5 ans dans le management des ventes/export dans l'un des secteurs d'activité suivants : arts de la table, luxe, décoration d'intérieur.

- Anglais courant. La connaissance de l'Allemand et/ou l'Espagnol serait un plus.