



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-des-ventes-equipements-de-protection-epi-innovants-f-h>

Responsable des ventes – Équipements de protection (EPI) innovants F/H

Organisme employeur
EUREO HOLDING

Description

Type de poste
Temps plein

Votre mission – Ce pour quoi l'on peut compter sur vous

En tant que responsable des ventes en Allemagne vous rapportez directement au Directeur **Europe Middle East & Africa (EMEA)** basé en France.

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Vos principales missions incluent :

Lieu du poste
France

Date de publication
13 octobre 2025 à 13:07

Valide jusqu'au
12.11.2025

- **Développement des ventes** : Étendre de manière stratégique et significative la distribution et la notoriété de la marque, avec la responsabilité d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de croissance définis.
- **Analyse et stratégie** : Analyser le marché local et définir une stratégie de développement en collaboration avec la direction
- **Construction du réseau** : Développer un réseau de distribution
- **Gestion des clients** : Prospecter, accompagner et fidéliser les clients sur le terrain. Nouvelle tendance: le développement des end-users qui permettent d'attirer de nouveaux distributeurs
- **Représentation de la marque** : En tant qu'ambassadeur authentique de la marque, vous assumez la responsabilité de son image.
- **Conseil et négociation** : Analyser, conseiller et négocier avec les clients tout en veillant au respect de la politique tarifaire de l'entreprise.
- **Expansion du réseau** : Agrandir considérablement votre portefeuille clients et maintenir des relations d'affaires solides.
- **Observation du marché** : Surveiller les évolutions du marché et transmettre vos analyses à votre supérieur.
- **Direction de la filiale allemande** avec gestion des personnes, reporting, développement de l'équipe, promotion des compétences des collaborateurs

Qualifications

Votre profil – Ce que vous apportez à l'équipe

- **Formation technico-commerciale** avec au moins 5 ans d'expérience professionnelle en tant que business developer.
- **Fortes compétences en négociation et persuasion**, avec la capacité de représenter efficacement les intérêts de la marque.
- **Sens aigu du commerce**, orientation client et esprit pratique, « hands-on ».
- **Maîtrise parfaite de l'allemand** et très bonne maîtrise de l'anglais La connaissance du français est un atout.
- Grande autonomie et résilience

Notre offre – Pourquoi c'est le bon choix pour votre carrière

- **Rémunération** : Notre client apprécie votre performance autant que votre engagement. Un salaire fixe attractif, complété par un bonus variable lié à la performance, basé sur des objectifs clairs et motivants.
- **Flexibilité et déplacements** : Déplacements fréquents sur le terrain. Présence régulière au siège allemand de la filiale en Rhénanie-Palatinat (env. 2 jours/semaine). Participation aux salons spécialisés.
- **Équipements** : Véhicule de fonction avec usage privé. Ordinateur portable et téléphone mobile
- ****Environnement international** au sein d'un grand Groupe français présent à l'international