



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

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

Description

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.

Vos principales missions incluent :

- **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** : Prospective, 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

Organisme employeur
EUREO HOLDING

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
France

Date de publication
13 octobre 2025 à 13:07

Valide jusqu'au
12.11.2025

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