



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-des-ventes-site-de-lusignan-f-h>

Responsable des Ventes – site de Lusignan F/H

Description

Responsable commercial des produits de la marque Uginox fabriqués à Lusignan, le·la Responsable de Ventes doit :

- Participer à la définition de la stratégie commerciale et le Budget en collaboration avec le Directeur Commercial
- Développer le chiffre d'affaires et la rentabilité de son portefeuille clients dont, le cas échéant, des Grands Comptes, ainsi que d'en assurer le suivi.
- Être le·la référent·e de la société sur un ou plusieurs segments de marché (Animation, Actions de communication et de marketing, en relation avec les autres entités/pays) pour en assurer le développement

Pour cela il/elle devra :

- Analyser la situation concurrentielle et participer à la définition d'une stratégie commerciale en proposant un budget de ventes et en mettant en place les actions nécessaires pour la réalisation de ses objectifs. Analyser les besoins des clients exprimés au travers des consultations, du carnet de commandes et des contacts directs.
- Construire l'offre (produits, niveaux de stock, localisations, service et prix) dans le respect des instructions commerciales et des orientations stratégiques du Groupe Aperam (eBusiness, DDMRP,) en s'adaptant aux paramètres économiques, de production et logistique pour satisfaire les clients tout en optimisant les résultats financiers d'Aperam.
- Assurer le suivi de l'offre et son adaptation en proposant des alternatives commerciales et/ou techniques si besoin. En lien avec les services concernés, assurer au quotidien le paramétrage de e-aperam pour maintenir une offre "gamme / quantités / prix / délais" adaptée à la situation de charge de l'entreprise et aux besoins du marché.
- Développer les volumes et le portefeuille clients : recherche de nouveaux et la réactivation d'anciens clients. Gérer la relation et la satisfaction des clients / prospects avec une communication efficace pour répondre à leurs besoins de conseil et/ou d'assistance technique.
- Suivre quotidiennement les résultats statistiques de consultation du site e-aperam, des offres et des ventes et proposer des plans d'actions pour les améliorer.
- Développer la Digitalisation avec et pour nos clients et enrichir le CRM interne avec les informations commerciales. Suivre et analyser les indicateurs et les informations commerciales et supply-chain. Exploiter les données (analyses statistiques, cross- & up-selling, profitabilités, etc...)

Organisme employeur

Aperam

Type de poste

Temps plein

Secteur

SIDÉRURGIE

Lieu du poste

86139, LUSIGNAN, LUSIGNAN, France

Date de publication

6 octobre 2024 à 17:02

Valide jusqu'au

05.11.2024

Qualifications

- Diplômé·e d'une formation Bac+5 type Ecole de Commerce ou Ingénieur

avec de préférence une expérience minimum de 2 ans dans une fonction commerciale dans un secteur industriel B2B.

- Bonnes capacités d'analyse, d'adaptabilité, de prise de décision, de négociation et de communication
- Autonomie, esprit d'initiative, motivation, sens de l'équipe
- Goût pour l'innovation, volonté de développer ses compétences
- Français et Anglais impératifs