



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-industrie-export-f-h-3>

Technico Commercial Industrie Export F/H

Description

Talents Commerciaux, cabinet de recrutement spécialisé en Commerce et Marketing, vous propose régulièrement des offres d'emploi ciblées sur ces métiers.

NOTRE CABINET RECHERCHE POUR L'UN DE NOS CLIENTS, UNE ENTREPRISE SPÉCIALISÉE DANS LA CONCEPTION ET LA DISTRIBUTION DE MACHINES À DESTINATION DE L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE ET PHARMACEUTIQUE, UN TECHNICO-COMMERCIAL EXPORT (PÉRIMÈTRE EUROPÉEN).

VOTRE OBJECTIF PRINCIPAL EST D'ASSURER LA GESTION, LE SUIVI ET LA VENTE DE TOUTE LA GAMME DE MACHINES POUR CHAQUE PAYS. POUR CELA, VOUS AUREZ LES MISSIONS SUIVANTES :

- * Manager la relation avec les réseaux de distribution et assurer l'animation commerciale (revendeurs, agents commerciaux, apporteurs d'affaires, partenaires) de ces derniers ;
- * Prospecter les réseaux de distribution, clients finaux et nouveaux marchés ;
- * Suivre les clients directs existants ;
- * Mettre à jour les accords cadres et suivre l'application des engagements pris ;
- * Former les commerciaux des revendeurs, les accompagner pour défendre les dossiers et les faire monter en compétences ;
- * Programmer les visites terrain pour animer le réseau de revendeurs ;
- * Renseigner le CRM ;
- * Remonter les informations terrain aux services concernés.

POSTE BASÉ À VILLEFRANCHE SUR SAÔNE (69). DÉPLACEMENTS EN EUROPE DE 1 À 2 SEMAINES PAR MOIS

Qualifications

IDÉALEMENT ISSU(E) D'UNE FORMATION TECHNIQUE ET/OU COMMERCIALE, VOUS DISPOSEZ AU MINIMUM DE 3 ANS D'EXPÉRIENCE RÉUSSIE DANS LA VENTE DE BIENS D'ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS À L'ÉTRANGER.

Organisme employeur

Talents Commerciaux

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES ET AUTRES CONSEILS DE GESTION

Lieu du poste

69264, VILLEFRANCHE SUR SAÔNE, VILLEFRANCHE SUR SAÔNE, France

Salaire de base

40000 € - Salaire de base
55000 €

Date de publication

15 septembre 2024 à 13:02

Valide jusqu'au

15.10.2024

LA MAÎTRISE DE L'ANGLAIS EST INDISPENSABLE, UN NIVEAU D'ALLEMAND INTERMÉDIAIRE EST UN PLUS.

Vous avez la capacité à gérer de manière autonome plusieurs dossiers technico-commerciaux parfois complexes. Manager dans l'âme, vous savez animer un réseau de distributeurs.

Commercialement parlant, vous aimez aller chercher de nouveaux marchés, ouvrir les business.

Fin(e) négociateur(rice), vous êtes reconnu(e) pour vos qualités d'analyse, de réactivité et d'organisation.

Votre relationnel et vos facilités à communiquer vous permettent de travailler en équipe naturellement.

RÉMUNÉRATION FIXE + VARIABLE (DÉPLAFONNÉ)

STATUT CADRE / RTT / INTÉRESSEMENT / VÉHICULE DE FONCTION