

Notre client est une société familiale française créée dans les années 30. Cette manufacture 100% française est dédiée à la fabrication d'accessoires pour la chaussure et de l'orthopédie. La marque est reconnue pour la qualité de ses produits et une présence dans 63 pays dans le monde.

Le marché allemand est le premier marché à l'export. L'entreprise cherche aujourd'hui son

Chef de zone (h/f/n) DACH et BeNeLux

expérimenté dans la vente face aux centrales d'achats et grossistes.

Le poste est à pourvoir en Home Office en Allemagne, en France ou en BeNeLux. Déplacements fréquents à prévoir et nécessités de nuits de découchage en fonction de la destination.

Missions

L'objectif du poste proposé est le développement et le suivi du portefeuille clients export notamment allemand et zone germanophone en y ajoutant le BeNeLux ainsi que les Pays Bas dans le cadre de la politique commerciale et marketing.

Vous serez en charge de la fidélisation de la clientèle existante : suivi des contrats commerciaux, réalisation des tournées commerciales, suivi de la satisfaction client. Votre périmètre d'activités inclus également la supervision du bon déroulement des commandes clients et la réalisation des reportings liés à l'activité commerciale auprès de la Direction Générale. Vous négociez les contrats commerciaux et pilotez leur mise en œuvre. La participation à des salons professionnels et la construction de la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction en veillant au respect des marges et au développement du chiffre d'affaires seront également de votre ressort.

Aussi, dans le cadre de la croissance de l'entreprise, vous vous occuperez de la prospection et de la conquête de nouveaux comptes clients. Vous serez force de proposition sur la recherche de nouveaux marchés. Vous savez d'ailleurs recueillir et analyser les informations relatives aux marchés.

Vous réaliserez des études de marché : veille concurrentielle et veille réglementaire.

Profil

- Formation initiale : BAC+ 5 (École de commerce, Diplôme universitaire équivalent de gestion/commerce international)
- Expérience professionnelle : 8 à 10 années d'expérience réussie sur une fonction similaire en environnement industriel PMI B2B dont environ 5 années à l'export
- Vous maîtrisez parfaitement à l'oral comme à l'écrit le Français, l'Allemand et l'Anglais pour pouvoir converser avec la clientèle
- Bonne maîtrise du Pack Office et connaissance des outils de gestion commerciale actuelle
- Bonnes aptitudes à communiquer

Si vous êtes intéressé/e par ce poste exigeant et très varié, merci d'adresser votre candidature sous référence **NF FD TY**, de préférence par email à

IMS International Management Services SAS

Madame Nathalie Faivre

Paris

18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains

France (+33) 771 85 09 74 / Deutschland (+49) 1523 2050396

nf@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com

Freiburg

Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.