



OFFRE D'EMPLOI COLLECTÉE PAR LA PLATEFORME TERRITORIALE DOUAI

-FICHE DE RENSEIGNEMENTS-

COMMERCIAL EXPORT

POSTE

RÉFÉRENCE : P'E20181012-203

DATE : 12/10/2018

LIEU DE TRAVAIL : DOUAI

NB DE POSTES : 1

DESCRIPTIF : En collaboration avec le Directeur Opérationnel, vous serez en charge d'assurer le développement et le suivi commercial d'un portefeuille de clients à l'international dans le domaine du balisage aérien.

A ce titre, vos missions principales seront les suivantes :

- Animer et développer le réseau de distribution et d'agents existants : suivi des contrats et des conditions commerciales, définition et suivi des objectifs annuels de vente, visite des distributeurs et appui terrain pour la visite de prescripteurs, grands comptes
- Former les distributeurs et agents en apportant des conseils et supports techniques
- Assurer une prospection active de nouveaux marchés : négocier et développer des partenariats durables à l'Export
- Participation à des salons et à des séminaires techniques
- Identifier les opportunités et les besoins du marché, en effectuant une veille de marché permanente
- Participation à la définition du plan d'actions commerciales de l'entreprise
- Elaboration des dossiers commerciaux, réalisation des chiffrages et des devis
- Relance des devis et suivi de la transformation des devis
- Négociation des affaires
- Suivi de la réalisation des projets de l'émission des dossiers jusqu'à la finalisation
- Gestion et suivi de la base client, intégration des données dans la base de données Divalto (ERP)
- Préparation de dossiers commerciaux (bulletins d'informations, fiches de publicité, CD, dossiers marchés...)

ENTREPRISE

SECTEUR D'ACTIVITÉ : Commerce de gros (commerce interentreprises) de matériel électrique

CONTRAT DE TRAVAIL

TYPE(S) DE CONTRAT : CDI - Temps plein (38 heures par semaine)

DATE DE DÉMARRAGE : Décembre 2018

COMMENTAIRE CONCERNANT LA RÉMUNÉRATION : A négocier selon profil et expérience.

DÉPLACEMENTS PRÉVUS : déplacements fréquents sur la zone Europe du Nord / Est / Centrale + Asie ou Afrique (tout ou partie) (50 % du temps).

PROFIL

FORMATION : De formation supérieure dans le domaine commercial et/ou technique, vous avez à offrir une première expérience réussie (minimum 3 ans) dans la vente de produits techniques auprès d'une clientèle internationale.

COMPÉTENCES : Vous êtes rigoureux (se), organisé(e), et autonome. Vous faites preuve de curiosité et d'une réelle appétence pour la technique.

Vous êtes dynamique et proactif, vous savez vous adapter et faire preuve de force de proposition.

Véritable Business Developer, vous êtes quelqu'un de travailleur et de rigoureux.

Votre aisance relationnelle ainsi que votre capacité à communiquer seront des atouts indispensables pour mener à bien cette fonction.

PERMIS DE CONDUIRE : B - Voiture

AUTRES CRITÈRES : Vous maîtrisez parfaitement l'anglais, à l'écrit comme à l'oral. L'espagnol serait un plus.

POUR POSTULER

Envoyer votre CV et votre lettre de motivation à :

Plateforme DOUAI

douai@prochemploi.fr