

**INTEGREZ UNE ENTREPRISE INNOVANTE...**

**Nous vous offrons de nouvelles opportunités professionnelles et la possibilité d'évoluer au sein d'une entreprise pleinement orientée vers l'avenir.**

**Gorgy Timing, entreprise reconnue mondialement comme expert du Temps/Fréquence, recherche des talents pour renforcer son équipe commerciale.**

Les 80 personnes qui font notre entreprise sont répartis sur le bureau d'études, le service commercial, la production, le service après-vente et les différents services support (ADV, achats, logistique, financiers, marketing, RH...). Nous possédons plusieurs sites en France et à l'international (Allemagne, Chine, Espagne).

La direction de Gorgy Timing est familiale. Nous privilégions le management de proximité ce qui permet à nos collaborateurs d'obtenir des réponses dans des délais courts. Les processus de décisions peuvent être rapides.

Notre entreprise connaît une forte croissance depuis 3 ans. Le bien-être de nos équipes, l'évolution professionnelle, la montée en compétences, la transmission des connaissances et des savoir-faire sont au cœur de nos préoccupations.

**Vous souhaitez en savoir plus... [www.gorgy-timing.fr](http://www.gorgy-timing.fr)**

**A POURVOIR :**

**Date : 19/11/2018**

**Poste : Technico-commercial export (H/F)**

**EXPERIENCE :** 10 ans

**CONTRAT :** CDI

**REMUNERATION :** Nous consulter

**FORMATION :** ECOLE DE COMMERCE

**CONTACT :** Envoyez votre candidature à [emploi@gorgy-timing.fr](mailto:emploi@gorgy-timing.fr)

## Poste : Technico-commercial export (H/F)

### MISSIONS :

Promouvoir et commercialiser les produits et les solutions de la société dans la zone géographique qui lui est confiée, conformément à la politique commerciale et selon les objectifs négociés avec la direction commerciale.

Contribuer et promouvoir l'image de marque de la Société.

Le développement de notre entreprise à l'export constitue un enjeu stratégique important.

### RESPONSABILITES :

#### Développement de nouveaux marchés dans un pays ou une zone de pays

- Réaliser des études de marchés et prospecter des clients potentiels.
- Proposer et assurer les opérations commerciales et de promotion des produits en tant qu'ambassadeur de l'image de son entreprise à l'étranger

#### Animation et gestion de son secteur

- Animer son réseau d'agents et de partenaires sur son secteur.
- Créer et actualiser le fichier commercial pour la constitution de réseaux de distribution.
- Négocier et assurer le suivi des contrats de vente et fidéliser les clients.
- Organiser ses déplacements sur le terrain pour rencontrer des clients, prospects ou distributeurs dans le respect de la charte de déplacement et avec l'accord de la direction commerciale.
- Etablir les cahiers des charges des clients avec l'aide du comité de coordination technique si nécessaire.
- Analyser son marché et ses résultats et définir les plans d'actions à mener pour développer les marchés existants et nouveaux.
- Effectuer de la veille concurrentielle.
- Développer les ventes à l'export.

#### Contribution à la politique commerciale à l'export

- Assurer le reporting à la direction commerciale : résultats, concurrence, tendances, caractéristiques culturelles, normes spécifiques, etc.
- Fixer les objectifs opérationnels et veiller à la bonne gestion interne de l'export

### COMPETENCES :

- Communiquer, argumenter et convaincre en langue étrangère
- Négocier et conclure un contrat avec un interlocuteur étranger en respectant les contraintes techniques, économiques et juridiques spécifiques
- Maîtriser les techniques spécifiques à l'export : droit, assurances, douanes, normes, ...
- Maîtriser les techniques de marketing-vente
- Savoir argumenter ses propositions
- Organiser et s'organiser à distance
- Evaluer des risques et décider
- S'adapter à des cultures et des environnements étrangers
- S'informer, analyser et synthétiser de très nombreuses informations
- Adapter ses techniques de négociations en fonction de son interlocuteur
- Assurer une veille constante pour anticiper l'évolution des marchés et de la concurrence
- Saisir les opportunités et réagir rapidement
- Concevoir et actualiser des tableaux de bord
- Parler une ou deux langues étrangères (anglais très bon niveau)
- Maîtriser les outils bureautiques et les outils de communication mobile

**QUALITES REQUISES :**

- 
- Être autonome, disponible et mobile
- Se montrer enthousiaste et faire preuve de motivation.
- Mettre à profit les informations données
- Être capable de progresser.
- Savoir mettre à jour ses connaissances.
- Avoir une bonne adaptation aux changements.
- Résister au stress et faire preuve de combativité.
- Être organisé et rigoureux.

**SPECIFICITES DU POSTE :**

- Déplacements fréquents en France et à l'étranger.
- Bonne maîtrise écrite et orale de l'anglais (négociation clients, conversation courante, rédaction de courriers/rapports...)

**Etes-vous prêt(e) à relever le défi ?**