

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

A POURVOIR :

Date : 18/12/2018

Poste : Responsable 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

Poste : Responsable 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 prospector 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 ?