

Sales Manager (F/M)

Descrição da função

Activité Clients

- Entretenir et développer des relations commerciales de confiance durables avec les constructeurs, distributeurs et clients finaux
- Entretenir la relation commerciale avec les clients existants, notamment par des actions de promotion de vente, de marketing et des formations produits
- Prospecter et identifier les besoins des clients
- Négocier les prix et les délais
- Négociation des contrats annuels des clients
- Résoudre les problèmes clients (garanties, livraison...)

Activité Stratégie et Développement Commercial

- Définir des objectifs commerciaux en accord avec le Responsable de service et la stratégie du groupe
- Assurer le développement du chiffre d'affaires et de la marge du secteur
- Assurer une veille commerciale sur les nouveaux produits et sur l'évolution du marché
- Démarcher de nouveaux clients afin de gagner des parts de marché
- Etablir la stratégie commerciale en respectant les procédures commerciales et logistiques du groupe

Activité Reporting

- Reporter les informations « terrain » au Directeur Commerciale Industrie afin d'anticiper les évolutions du marché
- Effectuer des rapports mensuels en commun avec le Directeur Commerciale Industrie
- Effectuer des comptes-rendus de visite client hebdomadaire en anglais et en français
- Remplir les plannings de visite de manière hebdomadaire
- Compléter les documents transmis par la direction dans les délais
- Faire suivre les diverses informations concernant d'autres secteurs en interne

Responsabilités

- Garant de la satisfaction du client
- Garant de l'image de la société auprès des clients du secteur
- Garant de la bonne communication entre les clients et les responsables et usines du groupe en Allemagne
- Garant du bon déroulement et de la coordination des projets

Requisitos

Niveau de connaissance



Identificação da vaga
REF92801Z

Área funcional
Marketing and Sales

Local
Le Chambon-Feugerolles

Nível de liderança
Leading Self

Modalidade de trabalho
Hybrid Job

Pessoa jurídica
ContiTech France SNC

- Formation Licence / Master Technico-Commercial / Ecole de Commerce
- Connaissances en mécanique et en électricité essentielles
- Maîtrise de l'anglais et si possible connaissance de l'allemand est un plus

Savoir-faire

- Expérience commerciale sur le secteur d'activité
- Expérience du travail en environnement multiculturel (essentiellement France-Allemagne-Hongrie)

Savoir-être

- Autonomie
- Rigueur
- Sens de l'initiative et être force de proposition
- Sens des responsabilités
- Sens de l'organisation, et bonne gestion des priorités
- Esprit d'équipe et bon relationnel
- Qualités de négociation
- Tenacité

O que oferecemos

Prêt à prendre la route avec Continental ? Votre première étape : enregistrer votre profil sur notre site en ligne.