

Sales Manager (F/M)

Tvoji zadaci

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

Tvoj profil

Niveau de connaissance



ID posla
REF92801Z

Sektor
Marketing and Sales

Lokacija
Шамбон Фежерол

Liderski nivo
Leading Self

Fleksibilnost
Hybrid Job

Pravno lice
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

Naša ponuda

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