

Responsable de Zone International Ventes Orbital Standard H/F

Contrat : CDI

Lieu : Nantes (France)

Début souhaité : Dès que possible

Rémunération : Selon expérience

Société :

Polysoude, implantée à Nantes et membre du Groupe Global Welding Technologies, se distingue en tant que leader mondial dans le domaine des solutions de soudage automatisées haut de gamme.

Reputée pour son excellence dans des secteurs de pointe tels que l'aérospatiale et le nucléaire, Polysoude offre une opportunité exceptionnelle aux professionnels du soudage.

Rejoignez notre équipe dynamique et contribuez à des projets internationaux au sein d'un environnement axé sur l'innovation et l'excellence.

Dans le cadre d'un remplacement suite à une évolution interne, nous recrutons un Responsable de zone international pour la vente de nos produits standards.

Missions :

Au sein de l'équipe des Ventes d'Equipement de Soudage Orbital, le Responsable de Zone anime le réseau commercial à l'international (relai et support des filiales/bureaux/revendeurs), analyse les demandes, valide les offres, suit les contrats relatifs aux affaires de l'ensemble du secteur géographique qui lui est rattaché. Son objectif est de conclure un maximum de contrats répondant aux exigences clients. Il accompagne le réseau de vente dans la mise en œuvre de la politique commerciale de Polysoude. Ses priorités sont le développement de notre activité (CA et Marge), la satisfaction et la fidélisation de nos clients.

En fonction de la politique commerciale, du plan d'action pour chaque pays et des prévisions de ventes, le Responsable de Zone réalise les activités suivantes en équipe avec les assistantes commerciales : prévisions de vente, animation du réseau de vente sur le terrain (30% de déplacement), analyse des demandes clients, soutien à la réalisation des offres, la négociation et le suivi des contrats et des commandes, la gestion de la relation client, la veille concurrentielle, l'assistance au réseau de vente.

Profil :

- ✓ Diplômé(e) d'une formation minimum Bac+3 de type commercial et/ou technique
- ✓ Expérience minimum de 5 ans dans un poste similaire
- ✓ Aguerri à l'animation et au développement d'un réseau de distribution international
- ✓ Maîtrise des techniques de ventes et de négociation à l'export, prenant en considération les différences interculturelles
- ✓ Forte appétence pour les solutions techniques
- ✓ Bilingue en français-anglais indispensable
- ✓ Connaissance d'une troisième langue appréciée
- ✓ Maîtrise d'un ERP, d'un CRM et des outils bureautiques (Word, Excel, base de données, messagerie électronique, ...)

Vous êtes orienté clients, faites preuve de disponibilité et d'un grand sens d'écoute, de pédagogie et diplomatie dans un environnement technique.

L'organisation, le suivi et la ténacité sont des atouts nécessaires pour réussir dans l'animation du réseau.

N'hésitez plus si vous correspondez à cette description, ce poste est susceptible de vous convenir !

Merci d'adresser CV, lettre de motivation et prétentions à recrutement@polysoude.com (en indiquant la référence RVSO2025).

Nous proposons :

- Un salaire fixe attractif ajusté en fonction de votre expérience et de vos compétences
- Une part variable liée à vos résultats
- Des avantages sociaux complets
- Titres restaurants
- Dispositifs d'intéressement et de participation
- Un environnement professionnel propice à l'épanouissement et au bien-être.

Chez Polysoude, notre processus de recrutement se décline en trois étapes clés pour assurer un échange approfondi : entretien avec le futur responsable, entretien RH et immersion dans l'équipe.

Votre expertise à sa place chez Polysoude.

Rejoignez-nous pour faire partie d'une entreprise où la diversité est une richesse.

Postulez maintenant !