

WALK ON THE SAFE SIDE

ELTEN



RESPONSABLE COMMERCIAL (h/f/n) FRANCE

Des millions de personnes à travers le monde portent des chaussures de sécurité ELTEN au travail. Votre confiance est pour nous une véritable source de motivation qui nous pousse à optimiser sans cesse les performances de nos chaussures, à réduire les risques professionnels avec chaque nouveau modèle et, par là même, à rendre les lieux de travail de plus en plus sûrs. Afin de renforcer notre équipe Export, nous proposons le poste suivant à temps plein en C.D.I. :

NOTRE OFFRE

- Un environnement de travail varié, avec des missions diverses et autonomes
- Télétravail avec des systèmes performants et de moyens de communication modernes
- Un service commercial interne multilingue
- Un salaire attractif et une voiture de fonction
- Une équipe expérimentée d'assistance commerciale interne
- De nombreuses opportunités de promotion et de perspectives de carrière
- Une entreprise en pleine croissance, alliant tradition et vision d'avenir

VOTRE PROFIL

- Une formation achevée ou un diplôme dans le domaine technique ou commercial
- Au moins 5 ans d'expérience professionnelle dans la vente, de préférence dans des domaines pertinents de l'industrie de la chaussure et/ou des EPI
- Des compétences commerciales ainsi qu'une présentation soignée et un caractère ouvert
- Engagement et sens aigu du service client
- Personne communicative et dévouée, capable de définir des priorités et de résoudre des problèmes
- Maîtrise des logiciels bureautiques courants et expérience des systèmes de gestion de la relation client (CRM) et de rapport commercial
- Français courant, très bon niveau d'anglais écrit et parlé, idéalement connaissance de l'allemand et/ou du néerlandais
- Résider en France ou être disposé à y exercer son activité professionnelle
- Disponibilité pour effectuer de nombreux déplacements en France

VOS MISSIONS

- Développement et expansion de la zone de vente « France » dans le secteur des chaussures de sécurité
- Acquisition de nouveaux clients et développement de la clientèle existante
- Développement et pérennisation des relations commerciales
- Élaboration de devis adaptés aux besoins et aux attentes des clients, ainsi que suivi des devis et négociations ultérieures
- Étroite collaboration avec la direction commerciale, le service marketing, la gestion des produits et le service commercial interne
- Observation et analyse du marché international et de la situation concurrentielle, puis élaboration et mise en œuvre de stratégies commerciales
- Soutien à l'organisation et à la mise en œuvre de salons professionnels et d'événements destinés aux clients
- Organisation autonome des visites et rédaction de rapports

VOUS ÊTES INTÉRESSÉ(E)

Si ce nouveau poste vous intéresse, veuillez nous envoyer votre dossier de candidature complet, uniquement en anglais ou en allemand, en précisant vos prétentions salariales et votre date de disponibilité, par e-mail à notre service des ressources humaines: Bewerbung@elten.com



ELTEN GmbH
Ostwall 7-13
47589 Uedem
www.elten.com