KÄSSBOHRER E.S.E.

OFFRE D'EMPLOI

Le Groupe Allemand « KÄSSBOHRER AG » est le leader mondial des engins de damage. Sa filiale française « Kässbohrer ESE » est située à Tours en Savoie (73) et compte une quarantaine de salariés. Notre activité principale est la vente et la maintenance d'engins de damage de la marque « Pistenbully ». Si vous souhaitez en savoir plus sur notre société, n'hésitez pas à consulter notre site internet : www.kaessbohrerag.com/fr

Dans le cadre d'un futur départ en retraite, nous recherchons notre nouveau(lle)
Responsable commercial(e) Alpes du Sud, Isère et Massif Central.

Les missions qui vous seront confiées :

Au sein d'une équipe soudée de 6 collaborateurs, vous prenez en charge la gestion et le développement commercial de nos équipements auprès des professionnels des stations de ski des Alpes du Sud, de l'Isère, du Massif Central et de l'Ardèche.
Vous avez la responsabilité complète des affaires : de l'élaboration de l'offre à la livraison de nos équipements.
Vous êtes en contact quotidien avec des donneurs d'ordres importants (privé ou public) pour lesquels il est indispensable de faire preuve d'une écoute active, d'une grande capacité à donner du sens à toutes les informations récoltées et en faire une synthèse pertinente.

Vos missions sont les suivantes :

- Analyser les besoins clients et recueillir les informations pour préparer les négociations privées et publiques (AO),
- Elaborer les contrats,
- Suivre la livraison de nos équipements sur site en étroite collaboration avec notre service technique,
- Organiser régulièrement des visites clients pour maintenir des relations pérennes basées sur la réactivité et la confiance,
- Être l'interface indispensable entre le service après-vente et le client,
- Prospecter de nouveaux clients potentiels,
- Vendre nos systèmes SNOWsat,
- Participer à l'animation des évènements commerciaux de l'entreprise,
- Effectuer de la veille technologique et concurrentielle,
- Être le référent du service commercial pour notre CRM.

KÄSSBOHRER E.S.E.

Le profil professionnel que nous recherchons :

- Niveau BAC +2 à Bac +5 dans le domaine commercial
- Expérience d'au moins 5 ans en vente de produits ou services techniques
- Niveau B2 en anglais ou allemand indispensable : réunions et séminaires avec la maison mère en Allemagne et participation à des salons commerciaux internationaux
- Maîtriser les techniques de négociation et de développement commercial
- Être à l'aise avec les nouvelles technologies
- Détenir obligatoirement le permis B
- Être doté d'un excellent sens du relationnel
- Capacité fondamentale à travailler en équipe
- Avoir un attrait pour le milieu de la montagne et pour les produits à haute technicité

Les conditions de travail que nous vous proposons :

- Vous êtes rattaché au siège de notre société situé à Tours-en-Savoie (73 790) à 5 minutes d'Albertville
- Déplacements quotidiens dans les stations de ski des Alpes du Sud, de l'Isère, du Massif Central et de l'Ardèche : lieu d'habitation en Isère essentiel
- Télétravail : possible sous condition
- Contrat : CDI
- Date de démarrage : Dès que possible
- Rémunération : A partir de 36K€ annuel brut + variable, véhicule de fonction, smartphone et ordinateur portable
- Temps de travail : Cadre en forfait jour

Nos atouts :

- ✓ Vous aurez la chance d'être formé pendant plusieurs mois par la personne que vous remplacerez ! Nous veillons au développement des compétences de nos salariés en leur proposant des formations régulières,
- ✓ Nous faisons bénéficier à nos salariés d'une rémunération attractive, d'avantages sociaux divers et de conditions de travail de qualité.

Vous êtes intéressés pour rejoindre notre équipe de passionnée et contribuez à façonner l'avenir de notre société ? Envoyez votre CV accompagné d'une lettre de motivation à : recrutement@pistenbully.fr