

Responsable Régional des Ventes (H/F)

Biens d'Équipement

Grands Comptes (B to B) et Collectivités Locales

Région Nord

Notre groupe, d'origine allemande, leader en Europe sur notre marché spécifique, construit des biens d'équipement dans nos usines en France et en Allemagne, commercialisés auprès des collectivités locales (municipalités, régions) et des opérateurs privés spécialisés (VEOLIA...). La filiale française, (250 personnes) très indépendante, possède sa propre fabrication, son organisation administrative, financière et commerciale et un réseau intégré d'ateliers SAV sur toute la France. Elle a une position de leader historique. De plus, une part importante de notre production est exportée vers les pays limitrophes. Grâce à notre politique d'innovation, nous disposons d'une gamme offrant les meilleures performances du marché tant en terme de technicité que de qualité. Nos produits bénéficient d'une excellente réputation de qualité, de fiabilité, de technicité et de durabilité, soutenus par une bonne organisation commerciale et logistique ainsi que d'un service après-vente performant.

Nous créons un nouveau secteur commercial dans la région Nord. Avec beaucoup d'autonomie, vous serez totalement en charge de votre secteur, du suivi de vos contacts, du relationnel à assurer par votre engagement personnel chez les clients et les prospects, afin de développer nos activités produits et services. La préparation des offres, le conseil, la négociation des contrats (vente, location, services et SAV), les relances clients, les règlements des factures, votre fichier client, vos rapports de visite (CRM) se feront en relation directe avec notre Directeur Général. Nous recherchons un professionnel de la vente doté d'un esprit d'entrepreneur.

Vous êtes un "homme de terrain", doté d'une solide expérience commerciale dans la vente de biens d'équipements aux collectivités locales et auprès des grands comptes (BtoB) ainsi que par appels d'offres. Autonome, vous savez gérer vos contacts, être à l'écoute du client et établir un bon relationnel sur le long terme. Vous rejoindrez une équipe compétente et bien implantée. La rémunération comprend un fixe et une partie variable motivante, une voiture de fonction, PC portable..... Une formation importante vous sera donnée en interne.

Ceci est un poste de cadre, à haute responsabilité compte tenu du chiffre des affaires traitées. Pour ce challenge, envoyez nous votre CV sous la référence 3011 à info@gbo.fr, votre candidature sera traitée en toute confidentialité.