

RESSOURCES HUMAINES - APPEL A CANDIDATURE EXTERNE EN CDI :

1 Sales Manager IN

Brive, le : 30/10/2018

Service : INSTRUMENTATION NUCLEAIRE

Rattaché hiérarchiquement au Directeur de la BU Instrumentation nucléaire ; Basé à Brive la Gaillarde.

Missions :

Le Sales Manager est en charge de développer le chiffre d'affaire de la Business Unit auprès des grands comptes de l'industrie nucléaire, tant en France qu'à l'international. Pour cela, il prospecte les marchés (et clients) existants et potentiels en accord avec la stratégie de développement.

Il participe à l'animation du réseau de représentation afin de promouvoir et vendre les produits. Il crée et noue ses propres contacts et connaissances spécifiques à son marché. Il propose et négocie les bases contractuelles pour les nouveaux contrats, dans le cadre de limites préétablies (prix de vente, marges, conditions de paiement). Il est le point d'entrée principal du client pour des problématiques de service après-vente, facturation, paiement ou logistique. Il représente l'entreprise en externe et le client en interne.

Il contribue aux actions marketing en liaison avec la direction et le service Marketing, à travers la participation à un certain nombre d'événements promotionnels prédéfinis.

Il apporte sa connaissance du marché dans la définition de la stratégie et la consolidation du Business Plan de l'activité. Il contribue à la réalisation des prévisions de ventes mensuelles et à l'élaboration du budget des ventes.

Formation / Expérience :

- Ecole de commerce / Ecole d'Ingénieur généraliste + MBA .
- 3/5 ans d'expérience dans l'industrie nucléaire.
- La maîtrise de l'anglais est impérative.
- L'allemand et/ou le chinois est un plus.