



## OFFRE D'EMPLOI

# RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL EXPORT - MACHINES SPÉCIALES (H/F)

Ref. 230312 / Date : 27/03/2023

Type de contrat : **CDI - Cadre**

Lieu d'exercice : **LE CHEYLARD (07) ou VALENCE (26) – Mobilité Europe**

Date de prise de poste : **Dès que possible**

---

### LE POSTE

Directement rattaché(e) au Président de l'entreprise, le/la Responsable Développement commercial export travaillera en relation étroite avec son homologue France, et s'appuiera sur un bureau d'étude performant pour vendre des machines d'embouteillage réalisées sur mesure, sur la zone export Europe principalement.

Il/elle développera et animera une clientèle de producteurs de vins, champagnes, spiritueux, soft drink, ayant des exigences très fortes en termes de qualité, fiabilité et respect des produits.

#### Principales missions :

- Développer puis animer un réseau de distributeurs sur la zone Europe principalement en vue d'acquérir de nouveaux clients
- Animer le portefeuille des clients existants à l'international et garantir des relations de partenariat fortes pour les accompagner dans leurs projets techniques
- Analyser les besoins spécifiques des clients, construire les offres commerciales, suivre les commandes et les projets
- Participer à l'innovation et à l'identification de nouveaux besoins auprès des clients existants.

### PROFIL ATTENDU

De formation supérieure commerciale, éventuellement complétée par une formation technique (mécanique, machines spéciales, ...), vous possédez une expérience réussie d'au moins 10 ans dans le secteur industriel des machines-outils, du conditionnement ou de l'emballage de produits alimentaires.

Vous parlez couramment l'**anglais** et idéalement une seconde langue européenne.

Outre vos compétences techniques, nous recherchons un(e) collaborateur(trice) engagé(e), doté(e) d'excellentes compétences relationnelles, en mesure de construire des relations de confiance, durables auprès de réseaux de distribution, et d'une clientèle exigeante en termes de qualité et de respect des produits.

### L'ENTREPRISE

Notre Client est une entreprise familiale axée sur l'innovation depuis 60 ans. Avec un effectif de 150 personnes, notre client est la référence des machines d'embouteillage auprès des clients les plus prestigieux du secteur des spiritueux, vins, champagnes, eaux et soft drinks, partout dans le monde.

Elle maîtrise l'ensemble de la chaîne de fabrication des machines d'embouteillage :

- Conception
- Fabrication de l'ensemble des pièces (chaudronnerie, Usinage, Automatisme, Electricité)
- Assemblage
- SAV

Outre des valeurs très fortes en termes de qualité et haute technicité, l'entreprise place les personnes au centre de sa réussite. Elle a investi récemment pour construire une usine qui propose un environnement et des conditions de travail de grande qualité. Du point de vue des ressources humaines, elle veille à déployer une politique de développement des compétences en accompagnant les personnes tout au long de leur carrière.

#### NS MANAGEMENT

7 rue Bonnabaud, 63 000 CLERMONT-FERRAND - ☎ 06 87 24 04 19

site : [www.ns-management.fr](http://www.ns-management.fr) – email : [nicolas.striffling@ns-management.fr](mailto:nicolas.striffling@ns-management.fr)

SAS au capital de 6 000 € - SIRET 789 283 843 - n° TVA intracommunautaire FR61 789283843



Dans le cadre d'un remplacement de poste, et afin de déployer sa stratégie commerciale pour les années à venir, nous recrutons un(e) **Responsable développement Commercial export - machines spéciales (H/F)**, qui interviendra principalement sur la zone Europe.

## RÉMUNÉRATION ET ORGANISATION DU TRAVAIL

- Poste en CDI - Cadre
- Basé au Cheylard (07) sur le site de production ou à Valence (26) au sein de bureaux commerciaux
- Rémunération fixe de 55 K€ brut annuel
- Primes sur objectifs équivalent à 20 % de la rémunération annuelle fixe la première année, puis mise en place d'un système de rémunération sur ventes
- Intéressement et participation
- Véhicule de fonction.

## POUR POSTULER

Candidatures à envoyer par mail à NS MANAGEMENT :

**Nicolas STRIFFLING**

**06 87 24 04 19**

**[nicolas.striffling@ns-management.fr](mailto:nicolas.striffling@ns-management.fr)**