



CAREER OPPORTUNITY

En qualité de Responsable Commercial, votre rôle se situe en amont des projets de construction identifiés sur la zone Europe afin de promouvoir les solutions & spécifications des produits Dextra en coordination avec votre équipe de vente régionale. Votre objectif est de sécuriser les opportunités commerciales auprès des grands comptes clients de Dextra, et d'offrir de nouvelles possibilités d'expansion business sur votre zone. Vous serez en charge de l'équipe commerciale Europe ainsi que de leurs objectifs stratégiques et commerciaux.

RESPONSABILITES

Management & Assistance au Directeur General

- Management, Coordination et Animation de l'équipe commerciale Europe, composée de vendeurs Expérimentés et Juniors (revue commerciales, séminaires, support marketing ..)
- Elaboration des objectifs de vente Europe et du budget annuel et vous assurer que les objectifs commerciaux fixes sont réalisés et/ou dépassés.
- Contribution aux revues financières mensuelles avec votre Directeur General et le département finance.
- Définition des priorités commerciales de la zone Europe et coordination de l'organisation logistique afin d'assurer une livraison client conforme aux échéances prévues.
- Participation à l'élaboration de la stratégie Pricing annuelle et revue de la politique prix avec le Directeur General de Dextra Europe.

Spécification & Business development

- Responsable du développement commercial en amont des équipes de ventes et identification des Grands projets sur la zone Europe.
- Définition des stratégies "avant-vente" pour promouvoir les spécifications des produits Dextra auprès des donneurs d'ordres, avec le support de votre Directeur General, des Chefs de lignes produits et du département Marketing groupe.
- Conduite des présentations commerciales auprès des consultants & contracteurs impliqués dans les projets de constructions identifiés (Prise des besoins, proposition de solutions techniques appropriées dans le but de spécifier les produits Dextra).
- Rôle de lead et de support auprès des équipes commerciales dans l'approche de leurs prospects pour faciliter l'adoption des spécifications et utilisation des produits Dextra, tout en s'assurant de leur conformité avec les normes internationales et locales en vigueur.
- Sélection et participation aux séminaires et autres événements régionaux pour améliorer la notoriété de la marque Dextra, en coordination avec le département marketing et votre management direct.
- Participation aux séminaires / workshops internes et communication de la stratégie commerciale Europe et des plans d'actions en cours.
- Utilisation systématique du CRM Salesforce pour référencer tous projets de construction identifiés et en cours et pour reporting des activités commerciales.

Management Grands Comptes

- Monitoring des grands comptes et distributeurs Français via des visites régulières, facilitant la prise en compte de leurs besoins existants et futurs.
- Définition de la stratégie grands comptes avec vos équipes commerciales.
- Elaboration des offres commerciales et revue des contrats.
- Suivi de l'application des termes commerciaux auprès du réseau distributeur de Dextra en Europe.

QUALIFICATIONS / COMPETENCES REQUISES

- Bac +5 Ecoles de Commerce ou Ecoles d'ingénieur
- Au moins 10 années d'expériences requises dans la vente de produits à haute valeur ajoutée technique dans le secteur de la construction.
- Expérience en Management d'équipe commerciale obligatoire.
- Excellent niveau d'anglais - Lu, écrit, parle.
- Excellent niveau de communication et de négociation.
- Maîtrise des logiciels de bureautique (traitement de texte, tableur, présentation...)
- Maîtrise des logiciels de gestion & CRM.

Pour postuler à cette offre, merci d'envoyer votre CV à l'adresse suivante : scarvi@dextragroup.com en indiquant la référence "Responsable Commercial"