

Intitulé de poste:

Commercial EXPORT

Informations sur l'entreprise:

LA GTM FRANCE

rue des Cooperteurs Zone de Bellevue 59722 DENAIN

Secteur d'activité:

Traitement thermique et parachevement des aciers et production des pieces fini et acrages specifique

Missions:

- *La diversification et le développement de la clientèle à l'export
- *Prospection des nouveaux clients et fidélisation de la clientèle actuelle
- *Distribution de produits et services sidérurgiques - Barres et tubes en acier
- *Analyser les problèmes des clients et rechercher les solutions adaptées à ses besoins
- *Apporter les conseils techniques et analyses des cahiers des charges
- *Mener les négociations jusqu'à la signature des contrats/commandes

Actions/tâches:

- mettre en place un plan de prospection
- Assurer la gestion des devis, commandes et relances
- Etudier la faisabilité d'une affaire en concertation avec la production et la qualité
- Analyser les problèmes des clients et rechercher les solutions adaptées à ses besoins
- Apporter les conseils techniques et analyses des cahiers des charges •
- Mener les négociations jusqu'à la signature des contrats/commandes
- Assurer une veille technologique et concurrentielle
- Assurer le suivi de son activité commercial
- Rend compte à la direction de ses indicateurs (taux de transformation des offres en volume, en CA, Marge Brut)

Compétences attendues:

- *Bon contact clients et une clientèle active dans le domaine de la sidérurgie
- *Plaisir d'acquisition et acquisition de nouveaux clients
- *Sens des responsabilités, apparence orientée vers le client et le service
- *Capacité d'adaptation et curiosité d'apprendre
- *Méthodique, rigoureux et organisé
- *Travail en équipe et force de communication, dynamique et résilient
- *Compétences techniques,
- *Bonne aptitude à la négociation
- *Pratique de l'anglais courant

Moyens mis à disposition:

PC Portable

véhicule de fonction
téléphone

Rémunération brute annuelle prévue:
50 000.00 €