

Poste de technico-commercial(e) B to B – Chargé(e) du développement Export et du suivi des chantiers Professionnels

Dans le cadre d'un remplacement, la SEIMI recherche un(e) technico-commercial(e) sédentaire, motivé(e), professionnel(le) de la vente B to B, pour le poste de chargé(e) du développement de l'activité Export et du suivi des chantiers de PMPR (Première monte professionnelle). Nos clients sont des architectes, chantiers de constructions, installateurs, revendeurs, armateurs, administrations, DGA, services portuaires et tous les métiers ou clients dont l'outil de travail est un ou des navires d'exploitation.

Depuis un an, le groupe Alliance Marine dont nous faisons partie, a mis en place une cellule export (basé à Toulon) pilotée par un directeur export qui se déplace dans différents pays pour promouvoir les produits et gammes distribués par le groupe et notamment les marques propriétaires. Cette cellule export nous amène de nouveaux clients à traiter et un chiffre d'affaires à développer.

- Rattachement hiérarchique : Responsable commercial
- Relations fonctionnelles internes principales : Directement avec le service commercial, le bureau d'études et en transversal le magasin, les achats et l'approvisionnement.
- Relations externes : clients, fournisseurs, professionnels du secteur
- Responsabilité hiérarchique : Sans

Les missions :

Business développeur au sein du pôle commercial sédentaire, nous recherchons une personne dynamique qui répondra aux attentes de nos clients sur les aspects techniques et commerciaux intégrant les aspects logistiques (connaissance des incoterms).

Sous la responsabilité de votre direction commerciale, vous aurez pour missions de :

- Gérer et développer notre portefeuille de clients professionnels export, les conseiller et réaliser les devis avec les informations techniques et les incoterms définis.
- Gérer et consolider les relations commerciales avec notre clientèle existante et identifier de nouveaux potentiels clients à prospecter.
- Traiter les demandes et commandes issues des chantiers PMPR, en collaboration avec le bureau d'études.
- Traiter les commandes web issues du site export Alliance Marine.
- Appliquer la stratégie commerciale de notre entreprise.
- Participer aux événements, salons et autres actions commerciales.
- Remonter les informations à votre direction commerciale.

- Vous procéderez aux analyses commerciales et aux suivis des objectifs et performances de votre secteur et marché.
- La gestion du SAV sera également dans votre scope afin de conserver un lien fort et donner une image de sérieux que l'entreprise souhaite conserver.
- Vous aurez à observer une veille concurrentielle et technique afin de garder une maîtrise de l'offre.

Le profil souhaité :

- Nous recherchons un(e) commercial(e) passionné(e) et prêt(e) à relever un challenge motivant.
- Issu(e) d'une formation supérieure en commerce international (BTS commerce international, ESC, Master). Une première expérience réussie en tant que technico-commercial(e) dans notre secteur d'activité serait fortement appréciée.
- Possédant une bonne aisance à l'oral et disposant d'un bon relationnel, vous aimez le contact client, développer les ventes, et travailler en équipe.

Compétences requises :

- **Anglais impératif**
- Bonnes compétences dans le domaine de la marine / du nautisme et notamment sur les équipements & le matériel d'accastillage des navires
- Connaissance du marché, des secteurs et de la concurrence
- Sens commercial développé
- Excellente maîtrise de l'outil bureautique (Pack Office) et à l'aise sur ERP

Qualités requises :

- Enthousiasme, esprit d'ouverture et goût du défi
- Débrouillard et pragmatique
- Excellent relationnel
- Autonomie
- Capacité à analyser et apporter rapidement des solutions
- Rigueur et organisation

Conditions du poste / Informations utiles :

- Poste basé sur Brest à pourvoir en CDI dès que possible. Des déplacements peuvent être à considérer (visites clients, salons nationaux et internationaux, formations etc...).

- Statut : Employé ou Agent de maîtrise en fonction de l'expérience
- Convention collective nationale : Convention collective de l'import & export
- Rémunération selon profil - Fixe 32 à 36 k€ + Prime sur objectifs
- Permis B

Autres informations :

- Contrat 39 heures
- Tickets restaurant
- Mutuelle 100% pour une personne seule
- Intéressement entreprise avec PEE

Téléphone portable, ordinateur portable.