



## **DIRECTEUR DES VENTES INSTRUMENTATION DE LABORATOIRE F/H**

### **Présentation de l'entreprise**

Depuis 1980, notre client est au service de laboratoires de chimie inorganique. L'entreprise offre à ses clients des produits pour la spectroscopie atomique fabriqués au Canada et ailleurs dans le monde. Notre client fabrique des étalons et matériaux de référence pour les laboratoires de chimie minérale. La société propose également des instruments pour la préparation d'échantillons et une gamme complète d'accessoires pour l'analyse élémentaire (AAS, ICP, ICP-MS et RFX).

### **Vidéo d'entreprise**

### **Description du poste**

#### **Statut du poste**

Cadre du secteur privé

#### **Temps de travail**

Temps plein

#### **Fourchette de salaire**

70 - 80 k€

#### **Date de prise de poste envisagée**

Dès que possible

#### **Descriptif du poste**

##### **Priorités :**

1. Planification stratégique
2. Croissance des ventes
3. Service à la clientèle
4. Résolution de problèmes
5. Développement d'équipe de ventes

**Responsabilités :**

Développe un plan commercial annuel qui supporte la stratégie et les objectifs de l'organisation;

Bâtit, développe et gère des équipes de ventes capables d'exécuter des initiatives des ventes et de service ;

Assure l'utilisation efficace des ressources disponibles pour l'accomplissement de la stratégie commerciale et de la réalisation du plan de ventes ;

Assure l'identification et l'exploitation des nouvelles occasions d'affaires

**Gestion d'une équipe de ventes (3 représentants) et de distributeurs:**

Ceci inclut le recrutement, la formation des ventes, le 'coaching', la motivation et la gestion de performance..

**Gère les relations avec les distributeurs :**

Visites régulières, démonstrations, formation continue.

Recommande des stratégies pour l'amélioration des ventes basées sur des études de marché et des analyses concurrentielles ;

**Gestion des activités locales de marketing:**

- Établir et maintenir les rapports avec les clients principaux

- Présence aux expositions et aux foires commerciales

Etre constamment en train d'approfondir ses connaissances professionnelles sur nos produits et de notre industrie.

Dirige la politique commerciale dans sa région ;

**Soumet des rapports hebdomadaires sur ses activités ;**

- Communique efficacement à l'intérieur de la compagnie, pour assurer le meilleur service pour nos clients;

- Participation active à l'inventaire annuel

- Effectue d'autres fonctions associées telles qu'assignées..

**Les responsabilités de personnels qui se rapportent à ce poste sont :**

- 3 représentants de ventes en France + le directeur d'administratif qui a 3 personnes à sa charge.

**Fonction(s) de référencement**

Direction régionale et d'agence - Projets scientifiques et techniques

**Description du profil****Qualifications et expérience essentielles**

- Leadership : une capacité démontrée de mener des personnes et d'obtenir des résultats;
- Planification: une capacité de penser a long terme et planifier sur une période de 1 à 2 ans;
- Gestion efficace: la capacité d'organiser et de contrôler des priorités multiples;
- Développement et déploiement de l'équipe de ventes et du département de service.
- Résolution et analyse de problèmes à un niveau stratégique et fonctionnel;
- Connaissance techniques dans la planification stratégique et la planification de ventes;
- Formation et développement du personnel.
- Dévoué à l'approche client
- Excellentes habiletés de communication, de présentation et interpersonnels
- Capacité de construire et contrôler des équipes au rendement élevé, joueur d'équipe de premier plan;
- Assure le respect des politiques et procédures de l'entreprise en tout temps;

#### **Profil recherché :**

- Bilinguisme, anglais/français, (autres langues seraient un atout)
- **BAC +5 en Chimie avec connaissances approfondies en spectroscopie atomique**
- **Compétence informatique (Office, ERP, CRM, BI) ;**
- Vous avez plus de 10 années d'expérience en gestion de personnel
- Excellent communicateur H/F
- Leadership
- Gestion efficace
- Connaissances en planification stratégique et planification des ventes;
- Développement et déploiement d'équipe de ventes
- Préconise l'approche client;
- Esprit d'équipe.
- Dynamique
- Autonome,
- Aime voyager
- Relever de nouveaux défis.

#### **Expérience dans le poste**

Minimum 10 ans

#### **Localisation du poste**

Villebon-sur-Yvette - 91

Contact:  
Didier EUDARIC

+33 615 810 446  
de@qualiteamwork.com  
www.qualiteamwork.com

**Zone de déplacement**  
Internationale