



FICHE DE POSTE : COMMERCIAL(E) EXPORT

Description de l'entreprise :

PME dynamique créée il y a 128 ans à actionnariat 100% familial, elle est dirigée aujourd'hui par la 6ème génération. S'appuyant sur ses deux sites de fabrication, cette entreprise à forte valeur humaine est reconnue en France et à l'International dans le secteur de la confiserie pour ses produits haut de gamme. Elle est certifiée IFS Food (International Featured Standard) et labellisée EPV (Entreprise du patrimoine vivant).

Description du poste :

Nous recherchons un(e) Commercial(e) Export, un poste clé au sein d'une entreprise à taille humaine où vous trouverez autonomie et reconnaissance. Au sein d'une PME, le/la commercial/commerciale export est polyvalent(e). Il/elle gère ses dossiers de bout en bout, du premier contact commercial à la livraison des produits. Il/elle doit donc maîtriser les formalités douanières et les techniques spécifiques d'exportation en matière d'assurance, de transport et de paiement. Il/elle s'occupe alors de tous les aspects de la fonction commerciale, du marketing à la vente. Sa mission l'incite ainsi aussi bien à régler les aléas logistiques (retards de livraison, incidents divers...), les problèmes financiers (litiges, recouvrement, etc.). Ce poste nécessite d'être mobile (déplacements en France et à l'étranger pour des salons professionnels, visites clients, prospections etc.).

Missions principales :

Études de marché, veille concurrentielle et réglementaire

- Procéder à des études de marché (analyse des tendances d'évolution, identification des prospects, de la concurrence, analyse du marché des pays ciblés...).
- Identifier les opportunités et les besoins du marché, en effectuant une veille de marché permanente.
- Assurer la veille réglementaire à l'international, analyser et mesurer les impacts des nouvelles réglementations identifiées. **Définition et pilotage de la stratégie commerciale**
- Élaborer et mettre en place la stratégie commerciale de sa zone (choix des clients, politique de prix, produits, quantités, délais).
- Rédiger des argumentaires de ventes et d'offres commerciales adaptées à la culture et aux spécificités de chaque pays.
- Élaborer des dossiers et propositions commerciales (fiches techniques, chiffrage, devis, liste de matériels...).
- Manager ses équipes commerciales (connaissances produits, argumentaire de vente, formations, supervision des négociations).
- Être présent sur des événements internationaux (salons, foires, démonstration culinaire etc.).

- Suivre et animer le réseau de distribution existant (visites des distributeurs, suivi des affaires en cours, accompagnement des distributeurs chez les clients, outils d'aide à la vente...).

Fidélisation des clients existants

- Contacter les clients avant de se déplacer pour planifier les rendez-vous et les commandes.
- Négocier et développer les ventes de produits auprès de ses clients (franchisés, distributeurs...).
- Entretenir les relations avec sa clientèle afin de la fidéliser (bilan de leurs commandes, conseils, écoute de leurs attentes).

Prospection commerciale et négociation de nouveaux contrats

- Prospecter et identifier, sur le terrain et auprès de tous types d'acteurs, les opportunités de croissance pour l'ensemble des marchés/applications (clients ou réseaux de revendeurs/distributeurs).
- Présenter l'argumentaire de vente des produits localement et à distance.
- Élaborer des propositions techniques et commerciales.
- Négocier les termes des contrats et le suivi des opérations.
- Établir un cahier des charges.

Suivi des affaires et des clients

- Veiller au contrôle et au suivi des commandes de ses clients (de la saisie à la livraison en passant par la gestion des litiges et la facturation) en assurant l'interface entre la direction commerciale de son entreprise et le client final.
- Assurer les formalités de douane, d'assurance et de transport.
- Conseiller ses clients.
- Améliorer l'offre en l'adaptant à la demande des clients.
- Intervenir dans le recouvrement des factures (éventuels impayés).

Reporting

- Rédiger un compte rendu pour chaque déplacement effectué.
- Assurer un reporting régulier auprès de sa hiérarchie quant à la stratégie menée et à l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires. **Missions secondaires :**
- Participer et assurer la mise en place d'opérations marketing.
- Participer au recrutement de partenaires revendeurs/intégrateurs, afin de compléter le réseau de distribution et de couvrir tous les marchés.
- Prêter main forte pendant la saison au service ADV.

Rattachement hiérarchique

Direction générale / direction commerciale

Profil :

- BAC +3/+4/+5, École de Gestion/Management/Commerce avec une spécialisation en commerce international.
- Minimum 3 ans d'expérience
- Idéalement dans le secteur agroalimentaire

Compétences :

- Maîtrise des outils informatiques, de marketing et de vente
- Maîtrise parfaite de l'anglais obligatoire, voire une seconde langue étrangère
- Sens de la négociation
- Vous faites preuve d'enthousiasme, d'un excellent sens du service et du relationnel clients.

Qualités :

- Contact relationnel
- Diplomatie, force de conviction
- Esprit d'initiative
- Organisation, rigueur
- Résistance au stress
- Disponibilité, mobilité
- Ouverture d'esprit

Horaires et lieu de travail :

- 169h par semaine
- 455 chemin de la vallée, 13400 AUBAGNE, FR

Disponibilité : immédiate

Rémunération : Entre 40 et 50k€ brut selon expérience (fixe + variable inclus).

Contact : d.apicella@corsiglia.fr