

Ce que nous allons accomplir ensemble

Intégrer une entreprise internationale, pionnière dans la conception et la fabrication de machines-outils haut de gamme. Avec une présence dans plus de 80 pays et des centres technologiques à la pointe de l'innovation, nous accompagnons les industriels dans leur transformation, en leur proposant des solutions techniques performantes, durables et sur mesure.

En France, notre ambition est claire : développer notre activité sur une ligne de produits stratégique de machines & solutions automatisées de découpe laser (2D, Tubes et profilés).. Pour y parvenir, nous recherchons un(e) Directeur(trice) Commercial(e) capable de fédérer une équipe, conquérir de nouveaux marchés et porter notre croissance.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Une marque reconnue, synonyme d'excellence et d'innovation.
- Un projet ambitieux : vous serez au cœur d'une stratégie de développement majeure.
- Une culture d'entreprise alliant autonomie, esprit d'équipe et orientation résultats.

Votre rôle

Un poste à fort impact, au carrefour du management et du terrain

En tant que Directeur(trice) Commercial(e), vous prendrez la tête d'une business line clé, avec pour mission de piloter la performance commerciale sur l'ensemble du territoire français. Votre rôle ? Manager, vendre et développer une activité en pleine expansion, en collaboration avec des PME et grands groupes industriels.

Vos défis :

- Piloter une équipe de commerciaux : les former, les motiver et les accompagner vers l'excellence.
- Définir et atteindre des objectifs ambitieux, avec une approche centrée sur la valeur client.
- Développer un réseau de partenaires pour élargir notre couverture marché.
- Conquérir et fidéliser un portefeuille de clients exigeants, en proposant des solutions techniques adaptées.
- Être l'interlocuteur privilégié de la prospection à la livraison, en passant par la négociation et le suivi projet.

Pourquoi ce poste est fait pour vous ?

- Vous êtes un leader commercial, capable de fédérer une équipe et de la mener vers la performance.
- Vous avez l'âme d'un entrepreneur : vous aimez les défis et savez créer des opportunités.
- Vous recherchez un poste à impact, où votre contribution sera visible et valorisée.

Poste basé en France, avec des déplacements en Europe et ponctuellement en Asie pour des visites techniques.

Vos missions clés

- 1□ Leadership & Stratégie Commerciale

Animer et coacher votre équipe pour atteindre les objectifs individuels et collectifs.

Définir la feuille de route commerciale et piloter les actions marketing.

Développer un réseau d'agents et de partenaires pour étendre notre présence.

2) Prospection & Développement Commercial

Identifier et conquérir de nouveaux clients (PME, grands groupes industriels).

Comprendre leurs enjeux et proposer des solutions techniques sur mesure.

Participer à des salons professionnels et événements sectoriels pour renforcer notre visibilité.

3) Négociation & Suivi Projet

Élaborer des offres commerciales adaptées (technique, prix, délais).

Négocier et conclure les contrats en mettant en avant notre valeur ajoutée.

Suivre les projets de la commande à la livraison, en collaboration avec les équipes techniques.

4) Veille & Innovation

Assurer une veille technologique et concurrentielle pour rester leader.

Proposer des améliorations pour nos produits et services.

Ce poste est fait pour vous si...

Le profil qui nous inspire :

Nous recherchons un(e) Directeur(trice) Commercial(e), alliant leadership, expertise technique et sens commercial.

Compétences & Expérience :

□ Formation technique ou ingénieur, avec une solide expérience en management commercial B2B.

□ Expérience confirmée (5 ans+) dans la vente de produits techniques ou solutions industrielles.

□ Connaissance des métiers de l'industrie (tôlerie, chaudronnerie, usinage).

□ Maîtrise de l'anglais pour échanger avec nos équipes internationales.

Qualités Humaines :

- Leader charismatique : vous savez fédérer, motiver et faire grandir vos équipes.
- Esprit entrepreneurial : vous êtes proactif(ve), innovant(e) et orienté(e) résultats.
- Sensibilité interculturelle : vous évoluez avec aisance dans un environnement international.
- Résilience et ténacité : vous savez travailler sous pression et rebondir face aux défis.

Atouts supplémentaires :

□ Une expérience dans la vente de machines-outils ou solutions laser.

□ Une connaissance des outils CRM.

Pourquoi nous rejoindre ?

Ce que nous vous offrons

- Un poste stimulant, avec des avantages à la hauteur de vos ambitions :
- Un salaire attractif, complété par des primes liées à la performance.
- Un véhicule de fonction pour vos déplacements professionnels.

- Des opportunités de déplacements internationaux (Europe, Asie) pour visites techniques et formations.
- Un parcours d'intégration complet, avec immersion possible en atelier client.
- Un statut cadre (forfait jours) et un environnement de travail moderne et dynamique.

Des perspectives d'évolution :

- Un poste challengeant, avec un potentiel de développement important.
- Des opportunités pour évoluer vers des responsabilités élargies (Europe, nouvelles business lines).
- Une marque solide, où votre expertise sera reconnue et valorisée.

Rejoignez une entreprise où votre talent fera la différence

Chez nous, vous ne serez pas un manager de plus. Vous serez le leader d'une business line stratégique, avec :

- ✓ La liberté d'agir et de façonner votre succès.
- ✓ Des moyens à la hauteur de vos ambitions (équipe, outils, formation).
- ✓ Un impact direct sur la croissance de l'entreprise.

Vous êtes prêt(e) à relever le défi ?

Postulez dès maintenant et devenez l'architecte du développement de notre activité en France !

Poste à pourvoir rapidement – Process de recrutement dynamique et transparent.