

Responsable Commercial Réseaux et OEM (H/F)

Votre fonction

Rattaché au Directeur Réseaux et OEM, vous intégrez son équipe en tant que Responsable Commercial Réseaux et OEM afin de réaliser les ventes de Composants et OEM sur le territoire Europe, Asie, Russie, Moyen-Orient, Afrique et Amérique du Sud. Vous êtes garant de l'atteinte des objectifs de prise de commande et de la marge standard associée fixées au budget, ainsi que de la satisfaction clients en termes d'adéquation entre le produit proposé et leurs attentes et de Service.

Vos principales missions sont de :

- Proposer le budget prise de commande avec le Directeur Réseaux & OEM et le budget du Chiffre d'Affaires avec les Responsables de Production
- Elaborer toute la stratégie commerciale et son plan de lancement correspondants aux budgets et mettre en œuvre les actions afin d'atteindre les objectifs fixés
- Définir et piloter la politique de remises commerciales
- Communiquer aux Responsables de Production tous les devis crédibles pour qu'ils soient intégrés au plan de charge et participer à la définition des actions d'anticipation nécessaires à la réalisation du CA
- S'assurer que ses équipes performant au bon niveau et communiquent avec les équipes R&D et Production, afin de mener les actions nécessaires à l'adaptation des produits ou au développement des applications
- Définir et superviser l'exécution des plans d'actions marketing des produits dont vous avez la responsabilité
- Définir la politique de service et de garantie en cohérence avec les offres faites aux clients

Intégré aux Costrat et Copil, vous contribuez à l'élaboration de la Stratégie globale de la Division Réseaux et OEM.

Enfin, vous êtes également impliqué dans la démarche d'Excellence Opérationnelle de la société.

Votre profil

Diplômé d'une formation Ingénieur en Optique, ou disposant de fortes connaissances dans ce domaine (Bac+5), vous présentez une expérience d'au moins 5 ans réussie en management technico-commercial, idéalement dans la vente de produits techniques à forte valeur ajoutée technologique auprès d'une clientèle industrielle internationale exigeante.

De plus, vous présentez les qualités suivantes :

- Excellent sens du relationnel et grandes capacités de négociation
- Force de proposition, vous savez identifier et mettre en œuvre des solutions d'optimisation dans une démarche d'amélioration continue.
- Esprit d'équipe et communication efficace
- Persévérant, proactif, rigoureux et autonome
- Anglais courant indispensable

Ce poste est à pourvoir rapidement en **CDI** et se situe au **Sud de Paris (91)**.

Des déplacements internationaux réguliers sont à prévoir.

Envoyez votre candidature à l'adresse recrutement@houmault.com sous la référence n° **4213**.

