

Technico-commercial (h/f) AKG France

Tradition et innovation

Depuis 1919, le groupe AKG est spécialisé dans la conception et la fabrication d'échangeurs thermiques. Comptant plus de 2500 employés sur 12 sites en Europe, en Amérique et en Asie, la société s'est imposée comme l'un des leaders mondiaux dans le domaine des systèmes de refroidissement haute performance, dans tous les secteurs d'activité.

Le poste est à pourvoir dans notre filiale à Sarreguemines. Cette filiale a été fondée en 1992 et compte actuellement 56 employés.

Activités

- Prospecter une clientèle-cible définie par la politique commerciale de l'entreprise; Pour ce faire, préparer et organiser ses visites en optimisant les ressources mises en œuvre.
- Réaliser des études de marché en vue d'adapter son action, et assurer une veille technologique afin de fournir au client un conseil ad hoc et avant-gardiste.
- Avec le soutien du chef de projet ou responsable technique, proposer des solutions techniques adaptées afin de répondre au plus près au besoin du client.
- Négocier les contrats en tenant compte à la fois de nos impératifs de rentabilité et de nos objectifs de satisfaction clients.
- Développer l'activité commerciale et acquérir de nouveaux marchés dans le respect de la stratégie commerciale et des objectifs fixés par la Direction commerciale, en vue de conduire l'entreprise à occuper sa place de leader sur son marché, et/ou l'y maintenir.
- Gérer son porte-feuille clients et fidéliser la clientèle en mettant en place et entretenant une relation de confiance qui contribue positivement à l'image de marque d'AKG sur le marché.
- Procéder au reporting demandé afin d'optimiser les performances du service commercial notamment par la prise en compte des retours d'expériences.
- Assurer la communication interne (service commercial, autres services, maison-mère) et externe (prospects, clients, ...) utile à la bonne circulation de l'information au sein et en dehors de l'entreprise.
- Dans une logique de progrès permanent, proposer toutes solutions susceptibles d'améliorer nos produits, process ou nos relations clients.
- Rattachement hiérarchique: Directeur général



Qualifications et Expériences

- Bac +4/5 en génie mécanique avec si possible une spécialité en thermodynamique et mécanique des fluides ; expérience minimum de 4/5 ans dans le domaine commercial
- Esprit d'équipe et coopération
- Orientation client
- Influence, impact et négociation
- Sens relationnel
- Orientation et sens du résultat
- Langues : Allemand C1, Anglais B2
- Logiciels : SAP / Windows Pack Office / Portails clients / Logiciels « maison » de détermination et de conception produits

Date d'entrée: à convenir

Veillez envoyer votre dossier de candidature par:

Courrier :

AKG France
Département des Ressources Humaines
4 Rue des Frères Rémy – BP 20416
57204 Sarreguemines Cedex

Téléphone: +33 3 87 95 11 11
E-Mail: bewerbungen@akg-gruppe.de

