



Technico-commercial (H/F) Export

Zones : Maghreb / Europe de l'Est / Asie

Poste et missions :

- Connaître les règles inhérentes à l'exportation (droits de douanes, incoterms etc.)
- Développer un portefeuille clients international
- Savoir mener des missions de prospection sur territoire vierge.
- Négocier des contrats de cycles longs
- Posséder une expertise des techniques de ventes et de négociation des pays ciblés
- Préparation et présence sur les salons internationaux
- Présence en clientèle environ 50% du temps
- Capacité à construire un réseau pour bénéficier d'une influence sur les projets
- Savoir prescrire les produits du groupe auprès de l'utilisateur final
- Savoir travailler de manière transverse au sein du groupe dans un environnement hiérarchique de type matriciel.
- Identifier des leads, décrocher de nouveaux contrats
- Savoir présenter un argumentaire de vente
- Savoir coordonner/gérer un réseau d'agents
- Remonter l'information à son N+1 par la rédaction de compte rendu à chaque déplacement
- Savoir analyser le marché
- Savoir réaliser de la veille dans les pays ciblés (Benchmark, analyse de la concurrence)

Profil :

- Bac + 3
- Bilingue Anglais + 1 langue étrangère
- Accepter des déplacements longs
- Gestion et développement commercial
- Suivi de projets
- Sensibilité technique
- Développement et entretien d'un réseau
- Très bonne présentation
- Savoir travailler en équipe tout en étant autonome dans le cadre des missions
- Faire preuve de dynamisme

Package

- Salaire fixe selon expérience
- Véhicule de fonction
- Une formation à nos produits par l'usine et les Chefs produits
- Rémunération sur 13 mois complétée par prime intéressement et participation
- Mutuelle

Pour postuler :

- Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) à l'adresse : c.leclercq@deny-security.com