

CRIT - RH est l'activité dédiée aux recrutements (CDD/CDI), accompagnement et mobilité professionnelle, du Groupe CRIT. Nous sommes mandatés par un de nos clients afin de mener le processus de recrutement d'un(e) :

Responsable Développement Commercial Export (H/F)

Référence CRH/467

Notre cabinet recrute pour le compte d'une société spécialisée dans la conception et la fabrication de pièces chaudronnées ou mécano-soudées (acier inoxydable, acier carbone, aluminium...), filiale d'un groupe international majeur dans le domaine de la métallurgie un(e) :

Responsable Développement Commercial Export (H/F)

Directement rattaché(e) au Directeur d'exploitation de ce site de production comptant près d'une centaine de collaborateurs, en étroite relation avec le Directeur Commercial France du siège social de la société, il supervise et coordonne les activités commerciales export des chargés d'affaires, assure le suivi et le développement des grands comptes à l'international. Les domaines d'activités ciblés concernent principalement l'agroalimentaire, l'environnement, le secteur des énergies dont la pétrochimie, la chimie, la pharmacie et le BTP.

► Les objectifs et enjeux prioritaires du poste :

- Définir et structurer le développement commercial export, piloter les processus de veille et de suivi de la clientèle export, identifier et sélectionner les prospects, renforcer les interactions et synergies au sein du pôle « chaudronnerie industrielle » du Groupe. Réaliser une évaluation des risques économiques, contractuels et financiers.
- Participer à la définition et assurer la bonne réalisation des objectifs annuels (CA, Marge, Charge) fixés par sa Direction. Valider et suivre les offres, de l'envoi à la négociation, en veillant à la conformité et au respect des accords et procédures en vigueur. Assurer le suivi de la relation et de la satisfaction auprès des clients.
- En collaboration avec le Directeur des Opérations de la société et les chargés d'affaires, optimiser le mix de production export en tenant compte des spécificités des marchés du site.

► **Profil :** De formation supérieure de type Ingénieur (dominante Mécanique) ou Ecole de commerce International.

Une expérience significative d'environ 5 à 10 ans dans le développement commercial d'équipements industriels chaudronnés, avec une bonne connaissance des différents corps de métiers (ingénierie, réalisation, montage sur sites clients) dans un contexte international sont exigées. Une bonne connaissance de la gestion d'affaires unitaires (voire prototypage) est fortement souhaitée.

Une pratique usuelle et courante de l'Allemand est impérative. Une bonne maîtrise et pratique de l'Anglais sont également requises. Le poste requiert une mobilité à l'échelle européenne.

► **Localisation et rétributions :** Le poste est ouvert pour CDI. Le site de la société est localisé sur la Normandie, mais le poste peut être tenu en « home office » avec relation à distance (visio conférence et accès sécurisés pour les logiciels internes de la société).

La rémunération, constituée d'un fixe et d'un variable sur la contribution au CA, est à négocier selon profil et expérience, + avantages, ainsi qu'un véhicule de fonction.

Contacts : Madame Adeline BELLET – Consultante recrutement ✉ adeline.bellet@groupe-crit.com
Ou Monsieur Emmanuel DUMONTIER – Responsable Cabinet conseil ✉ emmanuel.dumontier@groupe-crit.com

Confidentialité assurée.