



# RESPONSABLE DES VENTES H/F

Régions Île de France, Nord et Est

## L'ENTREPRISE

ifm fabrique et commercialise des solutions d'automatisme. Présent dans plus de 80 pays et dans tous les secteurs d'activité, ifm est connue et reconnue pour la qualité de ses produits et de son service client. ifm emploie 8 500 collaborateurs à travers le monde qui participent à promouvoir l'image d'ifm « *Close to you* ». Proche de ses clients et proche de ses collaborateurs, la société est engagée dans une démarche RSE et vous apportera un cadre de travail convivial et valorisant.

## MISSIONS

Le/La **Responsable des Ventes** anime et **pilote une équipe de technico-commerciaux** itinérants et sédentaires pour atteindre l'objectif commercial de sa région. **Sous la responsabilité du Directeur Commercial France**, il/elle déploie et pilote la stratégie commerciale déterminée par la direction France et Groupe. Il/elle **accompagne** ses équipes au quotidien et il/elle travaille en transverse avec les services marketing, techniques et supports de la filiale.

- Manager son équipe commerciale afin de développer l'activité sur les marchés et entreprises ciblés.
- Piloter l'activité, **guider son équipe commerciale** et l'aider dans sa montée en compétences: Pour cela, il/elle assure un management de proximité, un accompagnement régulier des Ingénieurs Technico-Commerciaux chez les clients.
- Créer une vraie synergie avec toutes les équipes de la filiale France dans l'esprit collectif du « *close to you* », clé du succès d'ifm : marketing produits, marketing marchés, administration des ventes, direction technique, fonctions supports...
- **Participer aux recrutements** des nouveaux Ingénieurs Technico-Commerciaux et à la **formation commerciale** et technique de ses collègues par un **coaching rapproché**.
- En tant que responsable, **assurer le suivi** administratif de son activité, surveiller le budget de son équipe et élaborer les bilans communiqués auprès de la Direction générale.
- **Gérer et développer** en direct certains comptes clés et stratégiques.

## PROFIL

- De formation supérieure **technique** et/ou **commerciale bac+2 à bac+5**, vous avez une réelle expérience de ventes sur le terrain (**minimum 5 ans**) et avez managé avec succès des équipes commerciales terrain dans un contexte concurrentiel.
- Maîtrise des **techniques de ventes** dans des marchés et structures industrielles très variés, auprès de clients et prospects.
- **Création et pilotage** des plans d'actions commerciaux en lien avec la stratégie.
- Connaissance du **domaine industriel**, idéalement plus spécifiquement de **l'automatisme**.
- Goût du challenge et vraie **appétence commerciale**.
- Capacités d'analyse.
- **Leadership** et capacité à embarquer son équipe.
- **Très bonne communication**, sachant s'adapter aux différents interlocuteurs, internes et externes.
- **Capacité** à transmettre son savoir-faire et à travailler en équipes transverses.
- Organisation, proactivité.
- Anglais (B2).

## LA SUITE

Intégration avec **formation approfondie** sur nos produits et **techniques de vente**; rencontres avec vos collègues des **quatre agences** en France; cadre de travail convivial et valorisant; **salaire annuel** selon profil; intégrant une **part fixe** et une **part variable**; poste au **statut cadre** au forfait; **12 jours** de forfait jours par an.

Ce poste est basé à l'agence ifm de **Noisy le Grand**. La région commerciale à couvrir comprend l'Île de France, le Nord et l'Est de la France.

*ifm s'engage à promouvoir la diversité au sein de son entreprise ; elle est entre autre partenaire du réseau «Elles Bougent» visant à développer la mixité et faciliter l'accès des femmes dans les filières techniques.*

Si votre profil correspond à notre description, merci d'envoyer votre CV + lettre de motivation à [recrutefr@ifm.com](mailto:recrutefr@ifm.com)