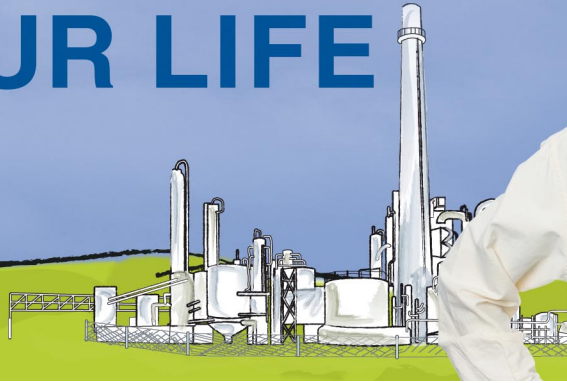


PART OF YOUR LIFE



Dans le cadre du développement de notre service commercial, nous recherchons un(e)

Export Manager North Africa (H/F), poste en CDI

A ce titre, Rattaché au Directeur des Ventes, nous vous proposons d'intégrer notre équipe commerciale afin de prendre en charge l'animation et le développement des ventes du Nord de l'Afrique.

Finalités du poste

Vous participez activement au déploiement de la stratégie commerciale en mettant en oeuvre sur votre zone la politique commerciale via les plans d'actions annuels déterminés avec sa hiérarchie.

Vous proposez les prévisions budgétaires de chiffres d'affaires sur votre zone et êtes garant du respect de ce budget. Vous identifiez les besoins des marchés et définissez les axes de développement de la zone et proposez les actions et animations les plus efficaces pour permettre la croissance du chiffre d'affaires.

Vous développez le chiffre d'affaires tout en optimisant la marge de l'entreprise en accentuant le développement sur les marchés prioritaires par un pilotage des activités et des acteurs et en gérant votre zone dans une optique P&L (développement du CA et économies de coûts).

Vous animez et développez le réseau commercial de chaque zone. Vous construisez le développement de la marque en début d'année avec un Business Plan précis et partagé avec les agents.

Vous présentez notre portfolio, proposez des animations ponctuelles pour mettre en avant les produits auprès de la clientèle, participez activement à des visites des clients importants avec les agents et distributeurs.

Vous pilotez de manière précise et exigeante chaque acteur (accompagnement, animation, proposition de suivi...) et développez le réseau professionnel (enjeux, objectifs, nouveaux produits, recherche et recrutement de nouveaux partenaires...).

Vous pilotez et mettez en place les actions de marketing opérationnel par la construction et la mise en oeuvre des plans d'action annuels de marketing opérationnel sur votre zone tout en veillant à la qualité et à l'homogénéité de l'image de nos marques sur le marché international.

Vous mettez en place une veille concurrentielle afin d'améliorer les pratiques commerciales et l'offre produit.

Votre profil :

Vous avez une expérience professionnelle de 7 ans au minimum dans une fonction d'Export Manager, idéalement dans les instruments de mesure. Une expérience sur les marchés du Maghreb serait appréciée.

Doté(e) d'un fort leadership, d'une capacité à animer et fédérer, vous avez la capacité à être force de proposition.

Votre goût du terrain, votre autonomie, votre forte orientation résultat, votre anglais courant seront des qualités nécessaires pour réussir dans cette fonction.

Des déplacements importants sont à prévoir y compris hors des horaires de bureau traditionnels (2 semaines/mois)

Notre entreprise

Le groupe WIKA est connu à travers le monde comme leader du marché de l'instrumentation dans le domaine de la mesure de pression, de température, de matériel d'étalonnage, de la mesure de niveau et des composants pour la mesure de débit. WIKA est active dans plus de 75 pays et dans la majorité d'entre eux avec une filiale commerciale. Grâce à leurs connaissances et leurs engagements, plus de 900 collaborateurs hautement qualifiés contribuent chaque jour à la réussite de nos clients. C'est une des raisons expliquant pourquoi environ 600 millions de nos instruments de mesure sont aujourd'hui utilisés partout dans le monde.

Sa filiale française WIKA Instruments existe depuis 1963. WIKA est localisée à Herblay (95) et Montpellier (34). Son chiffre d'affaires de 27 millions € est en progression constante.



Part of your business

PART OF YOUR LIFE



Conditions :

- Rémunération attractive + véhicule
- Salaire sur 13 mois + part variable

Nous vous offrons l'environnement agréable d'une entreprise en constant progrès et à taille humaine (45 pers.).
Merci d'adresser votre candidature à Imaine Boukhris par mail :

ressources-humaines@wika.com

■ Contact



■ Part of your business