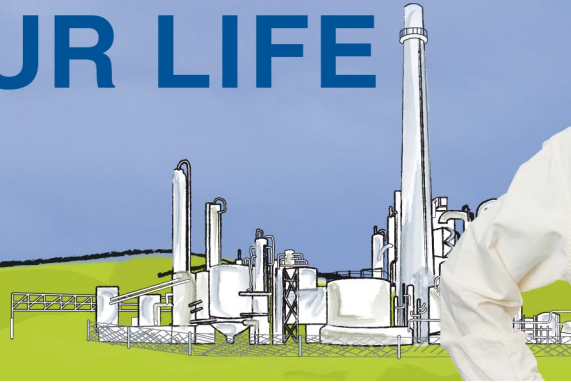


# PART OF YOUR LIFE



Dans le cadre de notre développement WIKA INSTRUMENTS recrute un(e)

## Team Leader Sales OEM (H/F)

Au sein de vente, vous mettez en œuvre et gérez la stratégie commerciale à l'échelle nationale auprès de clients OEM grands comptes. Vous avez en charge un portefeuille de clients et assurez la direction opérationnelle d'une équipe de vente pour en assurer la croissance et la rentabilité.

Les missions de notre Team Leader Sales OEM :

- Dirige, motive et développe une équipe de vente par l'exemple et alignée sur la stratégie de l'organisation Europe.
- Traduit la stratégie de vente Europe en plans d'exécution pour l'équipe commerciale France auprès des équipementiers grands comptes.
- Identifie les opportunités commerciales et développe des stratégies locales pertinentes pour les segments de marché ciblés.
- Augmente la part de marché et la rentabilité.
- Se tient au courant des dernières tendances en matière d'efficacité commerciale et adopte de nouvelles approches de vente afin d'élargir la base de clients et d'augmenter les revenus.
- Développe et entretient une relation avec des clients grands comptes affectés.
- Reporte directement au Directeur de la division OEM Sud Europe.

Votre profil :

De formation technique, un Master Contrôle industriel et régulation automatique (Ou Mécanique et Automatismes Industriels) idéalement CIMES. Vous avez une expérience de 10 ans minimum dans la commercialisation de produits technologiques en milieu industriel avec un goût prononcé pour la vente.

La maîtrise de l'anglais technique et commercial est indispensable pour ce poste. Vous maîtrisez également les outils informatiques et bureautiques.

Vos bases techniques vous permettant d'appréhender les technologies mécaniques et électroniques liées à la mesure de Pressions, Température, Débit et Force. Vous avez une approche commerciale ciblée auprès des équipementiers grands compte en particulier dans les segments de marché suivant : hydraulique mobile , HVAC, machines industrielles , gaz industriels et médicaux, transmission et distribution d'énergie...

Vous avez une bonne maîtrise des processus de vente et une première expérience de management d'équipe commerciale.

Votre capacité d'initiative, de prise de décision, votre autonomie ainsi que votre orientation résultat sont des qualités déterminantes pour mener à bien vos missions.

### ■ 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



Nous vous offrons :

Rémunération attractive (salaire sur 13 mois + part variable) + véhicule.

Merci de transmettre un CV en français et en anglais : à l'attention de Imaine Boukhris

[ressources-humaines@wika.com](mailto:ressources-humaines@wika.com)

■ [Contact](#)



■ Part of your business