

Envie de croquer votre vie professionnelle à pleines dents !

Rejoignez Global D, une société française du groupe MENIX, spécialisée dans la conception, la fabrication et la mise à disposition de **dispositifs médicaux de qualité** destinés aux chirurgies crano-maxillo-faciale, pré-implantaire, orthodontique et à l'implantologie dentaire.

Dans le cadre de notre développement et du renforcement de nos équipes, nous recherchons un(e) Responsable Zone Export (F/H).

Poste à pourvoir : CDI – dès que possible

Lieu de travail : Poste rattaché au siège de la société situé à Brignais (69), périmètre à définir selon profil et expérience

Horaires : Convention de forfait annuel en jours (218 jours)

Rémunération : Fixe mensuel selon profil et expérience + variable + mutuelle + prévoyance + participation aux bénéfices + accès au Comité d'Entreprise + matériel informatique + VL de fonction

Missions confiées

En relation constante avec la direction commerciale et le service administration des ventes export, le/la Responsable Zone Export assure les principales missions suivantes :

- Prospecter sur les pays cibles définis par la Direction et proposer des solutions d'implantation,
- Commercialiser la totalité des produits émanant de la société,
- Développer et animer le réseau de distribution existant pour toutes les gammes de produits existantes et à venir sur les pays cibles,
- Étudier toutes mesures ou actions susceptibles de promouvoir les ventes, informer la Direction ainsi que le service technique de toute suggestion émanant des clients et/ou prospects (centres ou distributeurs),
- Assurer la formation et l'assistance technique des distributeurs sur les différentes gammes de produits,
- Assurer en collaboration avec le service règlementaire tous les aspects normatifs liés à la commercialisation de différentes gammes de produits sur les pays cibles et en faire le suivi,
- Assurer le règlement des factures export et opter pour des niveaux de sécurité différents en fonction du risque existant sur les pays concernés,
- Assurer avec le service administratif le suivi de toutes les procédures douanières liées à l'exportation et à la commercialisation des produits sur les pays cibles,
- Animer les actions publicitaires et promotionnelles, participer aux salons, colloques professionnels, congrès ainsi qu'aux manifestations commerciales choisies et mises en place par la société,
- Suivre les ventes et informer régulièrement la société sur l'état du marché, des produits, des prix, des actions commerciales ou de communication ou de tout fait susceptibles d'avoir une répercussion sur les ventes, sur les pays cibles,
- Visiter et prospecter la clientèle finale privée et hospitalière sur les pays cibles afin de proposer des stratégies d'implantation s'appuyant sur des réalités marché validées,
- Appliquer et faire appliquer dans les négociations export la stratégie commerciale définie par la Direction Générale,
- Évaluer les acquis et les axes de progression des distributeurs afin de pouvoir identifier les besoins en termes de formations internes techniques et commerciales,
- Proposer à la Direction Générale les adaptations jugées nécessaires pour certaines zones géographiques, des éléments, outils, méthodes et fonctionnements mis en place dans la structure France,
- Analyser les ventes et réaliser des synthèses de prévisions des ventes sur une base mensuelle,
- Faire une actualisation permanente de données des outils de pilotage mis en place pour l'activité export,
- Effectuer un feedback à la Direction Générale des pistes en cours au travers de comptes rendus réguliers,
- Proposer des versions détaillées et complètes des contrats de distribution,
- Établir annuellement un business plan pour le réseau de distribution Export ainsi que des objectifs détaillés de recettes et de charges pour l'année à venir puis respecter les différentes enveloppes budgétaires confiées pour la promotion à l'export.

(Liste non exhaustive destinée à établir la teneur du poste qui peut être amené à évoluer et s'adapter en fonction de l'évolution des besoins)

Aptitudes requises

Niveau d'étude/diplôme :

- Diplôme de niveau Bac +2 ou plus complété d'une expérience professionnelle dans le secteur commercial des dispositifs médicaux implantables.

Savoir-faire :

- Parfaite connaissance du contexte, des produits et des marchés internationaux,
- Pratique courante d'une ou plusieurs langues étrangères (en fonction des pays cibles),
- Connaissance des techniques de ventes internationales (douanes, incoterms, droit du CI, ...).

Savoir-être :

- Rigueur,
- Capacités d'organisation et de planification,
- Capacités commerciales,
- Excellentes capacités relationnelles.

Intéressé(e) par ce poste ?

Envoyer lettre de motivation + CV par mail : candidature@globald.com

Réf : #RZE0120

Dans le cadre de l'égalité des chances nous vous confirmons que ce poste est accessible aux travailleurs en situation de handicap.