

Responsable commercial export chez Nanoe

Nanoe

Nanoe est une société innovante dans le domaine des nanomatériaux. Nous développons et produisons des matières premières nanométriques qui sont utilisées dans les dispositifs médicaux, l'électronique, de l'aéronautique, les pièces d'usure industrielles, le luxe...

Notre mission est de proposer dans tous ces secteurs des matières premières très avancées, qui permettent à nos clients d'obtenir des gains significatifs de performance.

Mission

A la tête d'une équipe commerciale dynamique, vous aurez la responsabilité du développement de l'activité de Nanoe, en particulier à l'étranger. L'équipe commerciale comprend actuellement deux personnes, et pourra être renforcée par la suite.

Vos missions couvriront différents aspects : organisation de l'activité commerciale, prise en charge directe d'un portefeuille de client, visite sur site des clients, participations à des salons, gestion de la communication et du marketing...

Vous serez en interaction avec le reste de l'équipe commerciale, la R&D, la production, et en lien direct avec la direction.

Compétences

Avant tout, nous recherchons une personne motivée, autonome, capable d'organiser et de faire grandir l'équipe commerciale, et de développer le chiffre d'affaire de la société.

Nous recherchons un ingénieur technico commercial ou un commercial ayant une forte expérience des ventes techniques. Le candidat devra avoir au moins 10 ans d'expérience dans la vente BtoB de produits techniques, idéalement dans un domaine connexe comme les minéraux industriels ou la chimie.

La maîtrise de l'anglais est absolument nécessaire, à l'écrit et à l'oral. L'allemand serait un atout supplémentaire.

Conditions de travail

Contrat en CDI.

Salaire en fonction du niveau d'expérience avec primes sur objectif

Début du contrat en octobre 2016. Lieu de travail : Ballainvilliers.

Merci d'envoyer vos candidatures à contact@nanoe.com