

## Annnonce Responsable de Zone Export- Secteur Pays du Maghreb et Afrique (F/H)

20/10/2021

### Nous :

Avec près de 35M€ de CA et fort de 170 collaborateurs, HACARE est un groupe français qui détient plusieurs PME (ALLIBERT, CORONA, SOTEC, HACARE) spécialisées dans la conception et la fabrication de mobilier médical à destination des secteurs hospitaliers, hébergement (maisons de retraite) et MAD (maintien à domicile), au travers notamment d'une gamme complète de lits médicalisés. Nos produits sont distribués en France et à l'Export.

Aujourd'hui, dans le cadre de notre développement, nous recherchons un **Responsable de zone Export (H/F)** qui aura la charge du développement des ventes sur le **périmètre géographique - Afrique et Maghreb**.

### Vos missions :

Au sein du Groupe HACARE, vous intégrez l'équipe export composée de 5 personnes, vous êtes rattaché à la Direction Commerciale, et vous intervenez sur le secteur **des pays du Maghreb et Afrique**.

Votre responsabilité est de détecter, suivre, négocier et conclure les projets d'équipements de nos clients.

Vous êtes chargé de la vente et de la promotion de nos marques auprès d'un réseau de partenaires distributeurs (déplacement fréquent sur le secteur 50%). Vous développez le référencement de nos gammes ainsi que le volume de prise de commande sur votre secteur.

Interlocuteur privilégié de nos clients, vous assurez le conseil et la vente des produits de la gamme. Vous effectuez le suivi des clients et réalisez le reporting demandé par la Direction.

Vos missions principales sont les suivantes :

- ✓ Contribuer au développement du chiffre d'affaires du secteur (Prospecter, négocier vendre)
- ✓ Fidéliser et développer le portefeuille clients confiés.
- ✓ Identifier et animer les réseaux d'influences
- ✓ Développer des partenariats auprès des réseaux de la distribution
- ✓ Elaborer et mettre en place un plan d'action sectoriel à partir des objectifs de la zone et des pays cibles,
- ✓ Interpréter et analyser les KPI's du secteur et définir les actions de développement commercial

- ✓ Définir les axes de développement prioritaire et participe à la construction du P&L de la zone
  - ✓ Participer aux différentes manifestations sur la zone
  - ✓ Gérer les démonstrations aux utilisateurs.
- 
- ✓ Vous bénéficierez d'une formation à nos produits, d'un management de proximité, et disposerez des outils de vente (Base de données, CRM, Ordinateur, véhicule de fonction, mobile...).

**Profil :**

- ✓ De formation idéalement bac +3 minimum, vous avez 4 ans d'expérience commerciale et maîtriser le cycle de vente auprès de la distribution. Vous avez une parfaite connaissance de la zone géographique.
- ✓ Français / anglais bilingue
- ✓ La maîtrise de l'outil informatique, bureautique PACK OFFICE est indispensable et la connaissance de SUGGAR CRM, QOTEVERKS serait un plus.
- ✓ Excellentes qualités relationnelles et de communication (persuader, influencer).
- ✓ Capacité à développer les relations et les réseaux.
- ✓ Goût du terrain, autonomie, organisation.
- ✓

Poste basé Paris.

Rémunération 40K€-45K€ (fixe + variable) selon profil – Statut Cadre