**JOB DESCRIPTION - ANNONCE**

**Commercial(e) International**

**Qui sommes-nous ?**

Entreprise tourangelle à taille humaine créée en 1985 et en pleine croissance, VAL DE LOIRE ACCUMULATEURS DISTRIBUTION (VLAD), conçoit, fabrique et distribue des piles et batteries destinées au secteur médical et industriel, au niveau national et international.

VLAD n’a cessé d’évoluer pour devenir aujourd’hui la référence incontournable du secteur industriel et médical. En 2015 nous obtenons le label BPI Excellence récompensant les entreprises dont le potentiel de croissance est le plus prometteur.

L’expertise et la qualité de nos produits sont reconnues dans le monde entier, avec près de 80 pays adressés en 2021.

Ce savoir-faire est d’ailleurs certifié ISO 9001 (qualité), ISO 14001 (environnement) et ISO 13485 (qualité des dispositifs médicaux).

En 2018, VLAD a intégré le mouvement FrenchFab qui capitalise le savoir-faire français dans une démarche d'attractivité nationale et internationale.

Premier industriel français à obtenir le label THQSE® (Très Haute Qualité Sanitaire Sociale et Environnemental) en 2021 au plus haut niveau d’excellence, l’or, nous nous engageons à promouvoir la démarche RSE auprès de notre Territoire et d’accélérer la transition environnementale et énergétique.

En octobre 2021, VLAD rejoint les lauréats du plan France Relance et bénéficie d’une subvention de plus d’1 million d’euros pour notre programme d’investissement de 5.7M€ en 3 ans.

En plein développement, nous recrutons pour notre site de Tours (37) un(e) commercial(e) pour le développement de notre activité à l’international.

**Descriptif de poste**

Rattaché(e) directement au Responsable de la Business Unit, vous serez en charge de développer le chiffre d’affaires de l’entreprise à l’international (zone Europe du Sud) en prospectant et en proposant des solutions adaptées aux besoins de potentiels clients.

Basé(e) sur le site de Tours, vous aurez comme principales missions de :

* Prospecter et développer le portefeuille et le CA de la zone confiée
* Gérer et fidéliser un portefeuille clients
* Qualifier les besoins des prospects/clients et y répondre par des conseils adaptés
* Rédiger des offres commerciales, l’envoi de pro-forma, les relances
* Suivre et mettre-à-jour les tarifications en accord avec la politique commerciale
* Gérer les moyens de paiement à l’international
* Gérer les modes de transport : demandes de cotation, envoi des propositions aux clients

Un accompagnement est prévu pour la montée en compétence dans vos fonctions.

Des déplacements ponctuels à l’international sont à prévoir (+/- 1 fois par mois).

Le télétravail partiel peut être envisagé.

Poste à pourvoir dès janvier 2022.

**Votre profil**

De formation commerciale, vous avez une expérience de 2 ans minimum dans une fonction similaire à l’international.

De profil déterminé et dynamique, vous maitrisez :

* La prospection commerciale
* Les techniques de commercialisation
* L’anglais et l’espagnol couramment (écrit et parlé)
* Les incoterms et les modes de paiement à l’international
* Les outils informatiques

Sens de la prospection, de l’initiative, proactivité, force de conviction et goût du challenge caractérisent votre tempérament commercial.

Persévérance, rigueur, aisance orale et relationnelle, écoute active et bonne maitrise de l’écrit seront des atouts indispensables à la réussite de cette mission.

Vous êtes ouvert(e) d’esprit et aimez travailler en équipe.

**Les PLUS**

Ce qui pourrait être un + :

* Italien (notion ou couramment)
* Maitrise des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn dont Sales Navigator)
* Connaissance d’un ERP (SAP)

**Ce que nous souhaitons partager avec vous :**

* La responsabilité de développer nos marchés et notre chiffre d’affaires à l’international après une formation à nos produits
* Un travail collaboratif au sein d’une équipe commerciale dynamique
* Nos valeurs humaines qui sont au centre de nos relations de collaboration et de management
* Notre respect pour l'environnement

**Ce que vous souhaitez partager avec nous :**

* Votre goût du challenge
* Vos compétences de vente acquises dans des activités de développement de marchés internationaux
* Votre envie de réussir et de contribuer à progresser ensemble dans une ambiance conviviale et professionnelle