**Définition de poste du responsable commercial**

**1/ Principaux objectifs.**

- matériels chez de nouveaux utilisateurs comme chez les clients existants.

- Mettre en place et gérer une organisation commerciale reposant sur le relais

- Réaliser le chiffre d'affaires fixé par le plan annuel de la Société par des ventes de

d'opérateurs locaux.

- Assurer l'animation et le support technique du réseau international de revendeurs.

**2/ Missions.**

- Promouvoir les ventes chez les prospects par tous les moyens adaptés de marketing, de

publicité et de communication.

- Développer les ventes dans la base de clients déjà installés par un suivi attentif de

l'appréciation exprimée par les utilisateurs.

- Compte tenu de l'éloignement des clients potentiels, rechercher des partenaires locaux

ou des opérateurs spécialisés dans la distribution internationale d'équipements, les

évaluer, les qualifier.

- Négocier avec eux des contrats d'agents ou de distributeurs avec des objectifs de

ventes, et gérer ces contrats dans la durée.

- Apporter à ces partenaires le support marketing et technique en appui de leur propre

action commerciale.

- Mettre au point avec les distributeurs toutes les modalités du service de maintenance

aux clients finals.

- Apporter à ces distributeurs les outils de formation et de mise en main du matériel à

destination des utilisateurs.

- Analyser l'évolution des besoins et des attentes de la clientèle et faire remonter les

propositions correspondantes d'amélioration des produits et services au Responsable

Produit.

- Etablir avec le responsable Production/Logistique une relation constructive dans la

gestion du planning des livraisons des commandes.

**3/ Contraintes du poste.**

- Grande mobilité

- Bon négociateur

- Pratique courante de l'anglais

- Expérience dans l'industrie textile et/ou la commercialisation de biens d'équipement

- Expérience commerciale à l’export

- Capacité de management et d'animation.