

Intitulé du poste	Responsable du développement commercial - France et Benelux	Rattaché à	Direction générale - Allemagne
Lieu de travail	Hybride à domicile / Bureau en Allemagne Déplacements nécessaires pour rencontrer les clients au niveau national et international	Type de poste	Temps plein / emploi de bureau
L'entreprise			
<p>CASCO Pet est une entreprise internationale spécialisée dans l'aménagement d'animaleries et de magasins d'aquariophilie, ainsi que dans les installations cliniques vétérinaires innovantes, dont les activités de fabrication et de vente s'étendent dans le monde entier. Notre réputation de concepteurs innovants et flexibles fait de nous le leader du marché de l'industrie vétérinaire et des animaux de compagnie. Fondé en 1997, notre siège social est basé au Royaume-Uni et nous disposons de bureaux au Royaume-Uni et aux États-Unis, ainsi que d'un centre d'excellence au Portugal, où nous desservons notre marché mondial, de l'Australie aux États-Unis.</p>			
Description du poste			
<p>Le poste de Responsable du développement commercial (BDM) - France et Benelux exige une personne proactive et enthousiaste pour développer et gérer les clients de Casco Pet dans le secteur vétérinaire en France et dans les régions francophones du globe (Belgique/Suisse/Luxembourg). Cette personne doit avoir un grand sens du détail et la capacité de nouer d'excellentes relations avec les clients, en faisant preuve d'une communication experte et de compétences en matière de gestion de projet. Le candidat retenu devra également collaborer de manière efficace et efficiente avec les services internes des ventes, du service à la clientèle, des opérations et des finances.</p>			
Responsabilités clés - principaux domaines de responsabilité			% Temps requis
<p>Activité de vente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atteindre et dépasser les budgets de vente sur les marchés attribués à ce poste en France (animalerie et vétérinaire). • Définir les budgets de vente et la stratégie de compte pour chaque marché et secteur, en collaboration avec HoS et GM Allemagne. • Gérer des consultations compréhensives avec des clients de haut niveau dans les marchés francophones (par exemple Fressnapf, E.Leclerc). • Responsabilité du développement de la part de marché et du soutien des progrès dans ces secteurs de marché. • Responsabilité de l'examen du budget des ventes et des prévisions pour les marchés assignés. • Travailler en étroite collaboration avec le service de réussite client au Portugal afin de développer et de réaliser des ventes de services et de maintenance auprès de vos clients. • Développer et gérer pour garantir le plus haut niveau de service à la clientèle dans ces régions. • Préparation de devis détaillés et collaboration avec l'équipe du Portugal pour s'assurer que les projets soient menés à bien de manière efficace et précise. • Effectuer des déplacements (nationaux et internationaux) si nécessaire, afin de développer de nouvelles affaires et des relations avec les clients. • Déplacements réguliers au siège de l'UE en Allemagne pour travailler et assurer la liaison avec le supérieur hiérarchique direct - GM Allemagne. • Collaborer avec le service de conception pour assurer la conformité de toutes les informations des plans d'aménagement présentés aux clients (élévation de façade, plans 2D/3D). • Finaliser chaque spécification et documentation de projet dans le respect des directives de l'entreprise pour assurer la production et la livraison du produit au client dans les délais impartis. • Gérer toutes les demandes de renseignements des clients de manière opportune et efficace, en utilisant le logiciel SalesCloud CRM et les ressources de terrain. 			70%

Activité marketing <ul style="list-style-type: none"> • Diriger/conseiller en matière d'activités de marketing pour la France, y compris les salons professionnels. • Assurer la liaison avec le département marketing afin de poursuivre le développement des identités locales en France. • Fournir au département marketing un retour d'information complet et des données relatives à toutes les ventes dans votre région. • Diriger les besoins d'expansion de l'activité sur les réseaux sociaux en France. • Conseiller et vérifier les messages en langue locale sur les réseaux sociaux. 		<u>20%</u>
Assistance au développement de produits <ul style="list-style-type: none"> • Participer à la recherche et au développement d'idées pour améliorer les produits CASCO Pet destinés aux marchés allemand et français. • Compiler et présenter les évaluations des produits de l'entreprise et de la concurrence afin de faire remonter les idées pour le développement des produits existants et futurs. 		<u>10%</u>
Contacts - Externes	Contacts - internes	
<ul style="list-style-type: none"> • Clients • Fournisseurs • Entrepreneurs • Salon et conférence 	<ul style="list-style-type: none"> • Site de production au Portugal • Ventes et marketing • Finances • Production et conception (Royaume-Uni et Portugal) • Équipe de direction 	
Qualifications, compétences, expérience et avantages		
Qualifications et expérience <ul style="list-style-type: none"> • Diplôme en gestion d'entreprise ou en sciences animales ou sciences de la vie. • Au moins 5 ans d'expérience dans un poste similaire dans un environnement dynamique, international et en évolution rapide. • Vous disposez d'un réseau existant dans le secteur animalier et vétérinaire en France ou en Europe de l'Ouest. • Expérience préalable de la vente de biens d'équipement ou de produits de grande consommation dans le secteur vétérinaire ou animalier. 		
Compétences <ul style="list-style-type: none"> • Excellente éthique de travail et attitude positive • Capacité à travailler de manière indépendante et à définir ses propres normes. • Sens aigu de l'organisation et capacité à gérer plusieurs projets en même temps • Capacité à hiérarchiser sa propre charge de travail • Solides compétences en matière de communication (écrite et orale) • Excellent souci du détail • Bonne connaissance des technologies de l'information, notamment de la suite Microsoft Office et des systèmes de gestion de la relation client (SalesCloud). • Compréhension des indicateurs de performance des ventes • Esprit d'équipe et grand dévouement • Bonnes compétences numériques • Compétences multilingues à l'écrit et à l'oral (maîtrise du français et de l'anglais indispensable) 		
Mécanisme incitatif <ul style="list-style-type: none"> • 25 jours de vacances par an plus les jours fériés • Commission de l'entreprise basée sur les performances et la réalisation des objectifs de vente. Plafonné à 50 000 £/EUR par an (~OTE 30%) • Allocation de voiture 		