

# Sales manager

Envie de faire partie de l’aventure et de participer activement à la croissance de notre l’entreprise dans le milieu de la Supply Chain industrielle ?

Prises de décision rapide et responsabilités : vous recherchez une entreprise qui écoute vos propositions ?

Vous souhaitez travailler sur des projets variés et apporter des solutions pour nos clients ?

Plus qu’un poste, nous vous proposons d’être acteur(rice) dans notre organisation, sur un poste stratégique.

Avant de vous parler de vos futures missions, laissez-nous vous exposer pourquoi nous choisir !

Bufab FRANCE c’est :

* + - * Vivre une culture d’entreprise basée sur la confiance, l’expertise et la convivialité
			* Exercer un métier riche et qui évolue en fonction des problématiques rencontrées
			* Travailler dans une équipe dynamique
			* Soyez assuré(e) que la monotonie ne sera pas votre quotidien. Force de proposition et leadership seront attendus sur ce poste.

**Votre rôle**

Orienté(e) clients et résultats, en véritable leader vous accompagnez Bufab France dans sa croissance profitable et durable.

**Conduire le développement commercial**

* + - * Elaborer la stratégie de développement commercial en collaboration avec la Direction Générale
			* Promouvoir l’innovation en adéquation avec les besoins des marchés concernés
			* Définir le plan d’action commercial annuel (activités et compétences) ainsi que le budget prévisionnel des ventes
			* Analyser la performance commerciale de votre équipe, proposer des améliorations, suivre et réajuster, participer au traitement des litiges clients
			* Analyser les reporting pour ajuster la stratégie

**Coordonner la mise en œuvre du plan d’action**

* + - * Garantir la collaboration avec les autres services en vue d’apporter une solution réalisable et profitable
			* Accompagner l’équipe dans la négociation des contrats
			* Élaborer des offres contractuelles en respectant la politique financière et tarifaire de l’entreprise

**Manager l’équipe de développement**

* + - * Accompagner la montée en compétences de votre équipe d’environ dix collaborateurs
			* Fixer et suivre les objectifs individuels et collectifs
			* Être un(e) véritable coach sur la compréhension des besoins de nos clients
			* Assurer le suivi des activités de l’équipe

En tant que futur collaborateur(rice), vous bénéficiez d’un parcours d’intégration international au sein de notre maison mère en Suède afin de découvrir le Groupe Bufab.

Poste basé à Corbas (69). Déplacements réguliers en France et occasionnels à l’international à prévoir.

**A propos de vous**

Idéalement issu(e) d’une formation supérieure commerciale et technique, votre parcours professionnel d’au moins 5 ans idéalement en Supply Chain vous a conduit à développer votre leadership. Pragmatique et ayant une forte appétence pour les produits techniques et/ou supply chain, vous disposez d’une expérience dans un environnement agile propre aux PME. Vous êtes également à l’aise avec les outils CRM et fonctions avancées d’Excel

La maitrise de l’anglais, à l’oral comme à l’écrit, est nécessaire afin d’échanger avec vos interlocuteurs internes ou externes.

Votre leadership, votre sens de la réactivité sont des facteurs-clés de succès à ce poste, au même titre que vos capacités d’anticipation et d’adaptation à un environnement en mouvement. Vous appréciez le travail en équipe et êtes force de proposition.

La culture scandinave de notre entreprise vous donnera accès facilement à tous les niveaux de hiérarchie pour échanger librement.

**Contact**

Pour candidater, envoyez cv et lettre de motivation à **hr@bufab.com**

**About Bufab**
Today, the Bufab group has over 1,750 employees and 50 wholly owned subsidiaries in 28 countries.
Our employees are what makes our success. We offer freedom, responsibility and development opportunities
in one international environment and in a company characterized by entrepreneurs. At the same time, we
maintain a lot ofthe company's family feeling that we have had with us since we were founded in 1977.
Read more about us at www.bufab.com.