

Nous Sommes à la recherche d'un(e) Global Sales Assistant



Au sein de notre équipe des Global Strategic Accounts, vous jouez un rôle-clé dans la fidélisation de nos clients. Dans le respect des Bufab Best Practices, **vous apportez votre support dans la coordination** de nos projets avec nos clients Global.

Orienté(e) clients et résultats et doté(e) d'une forte capacité de travail, vous **collaborez étroitement avec un ou plusieurs Global Account Managers**, afin de répondre aux besoins de nos clients stratégiques et **d'atteindre les objectifs de croissance spécifiques convenus**:

- Avec l'appui de l'équipe dédiée, **vous analysez et coordonnez les demandes de devis hors projets stratégiques** pour nos clients Globaux et leurs sous-traitants,
- **Vous êtes le point de contact privilégié pour les clients externes ou internes** pour les projets non stratégiques
- Vous assurez **la mise en œuvre et le suivi des projets non stratégiques avec les sociétés BUFAB (Sisters Companies)** dans le monde
- Dans votre périmètre d'action, vous vous assurez que les projets non stratégiques sont menés à terme (de l'échantillon initial à la livraison des séries chez le client)
- **Vous aidez les services internes à coordonner**, opérationnellement et efficacement, **les besoins et les demandes des Sisters Companies**
- **Vous aidez les équipes Back Office** pour la **retranscription des besoins du client**, le traitement des réclamations et des déviations des délais de livraison
- **Vous mettez à jour l'ERP et le CRM pour une meilleure gestion des clients**, et communiquez aux services concernés
- Vous accompagnez le Manager Strategic Account dans la gestion de son équipe

Du fait de vos responsabilités, des déplacements à en France et l'international sont à prévoir.

A propos de vous :

Vous êtes idéalement issu(e) d'une formation supérieure en commerce (minimum niveau BTS ou expérience équivalente).

Au-delà de votre cursus, vous **disposez d'une expérience significative d'assistantat commercial** ou de **commercial junior en milieu industriel**.

Conscient(e) de votre rôle, **vous avez une aisance relationnelle** qui vous permet de **déceler les besoins de vos clients externes et internes**. Vous vous adaptez à vos interlocuteurs et créez ainsi de la confiance.

L'approche systémique de l'entreprise et du client (qualité, logistique...) **vous est familière**. Vos facultés d'analyse vous donnent les outils pour aborder ces raisonnements complexes.

Vous êtes guidé(e) par le sens de la satisfaction client, vous avez **des aptitudes au fonctionnement multi-tâches. Agile et rigoureux(se)**, vous êtes capable de passer d'un dossier à un autre.

Vous parlez couramment l'anglais, la maîtrise d'une autre langue serait un plus.

Conformément à notre Charte Télétravail, ce poste est **inéligible au télétravail avant une période minimale de 12 mois**.

Pour candidater, envoyer CV et lettre de motivation à severine.rodet@bufab.com

BUFAB