Titre de l'offre d'emploi

COMMERCIAL ADV EXPORT

Secteur d'activité

SOLUTIONS METALLIQUES

Lieu d'activité

VAL DE REUIL

Nature du contrat

CDI

Début du contrat

01/03/2024

Présentation de l'offre - Les Missions - Profil - Conditions d'exercice

ANOXA, filiale du groupe YESKA, est une **Métallerie Industrielle** spécialisée dans la Conception et la Fabrication de protections collectives contre les chutes de hauteur, d'équipements spécifiques pour les entreprises du BTP et de mobiliers métalliques pour l'industrie.

ANOXA a adopté un fonctionnement de sortie permanente de nouveaux produits, Utilisation massive d'internet (configurateur en ligne, relation clients, référencement...), Certification de ses produits et de ses modes de fabrication, Confiance aux jeunes talents.

ANOXA est reconnue pour l'efficience de son service clients. Elle est également une des rares PME française certifiée NF EN1090 et ISO 3834.

Société en forte croissance sur un marché lui-même très dynamique, nous bénéficions d'un véritable savoir-faire et proposons des produits de qualité, nous nous adressons à des entreprises générales du BTP, de Serrurerie/Métallerie/Charpentiers...

Dans le cadre du développement de notre activité, nous cherchons un Commercial Sédentaire Export (H/F) pour renforcer notre équipe commerciale et développer notre Chiffre d'Affaires à l'Export.

Rattaché(e) au Directeur d'Activité, et en lien direct avec nos prospects, clients et collaborateurs, vous participerez activement à la croissance de l'organisation avec les missions suivantes :

- Création de devis (pour nos produits configurables : échelles à crinolines, sauts de loup, escaliers... mais aussi sur nos produits spécifiques sur mesure), envois aux clients/prospects et relances
- Suivi et traitement des commandes
- Analyser le marché des pays ciblés
- Participer au développement du Chiffre d'Affaires à l'export et au développement des nouveaux produits
- Suivi des actions de promotion des ventes
- Gestion de bases de données : enrichissement et mise à jour, qualification des leads (via notre configurateur en ligne, site internet, réseaux sociaux)
- Résolution de litiges (clients, fournisseurs, transporteurs)

<u>Ce nouveau challenge est fait pour vous si</u> :

Vous êtes diplômé(e) d'un Bac +2 à Bac +5 dans le domaine du commerce international/ de la vente, vous avez le sens du service client, un bon esprit d'équipe, ce poste est certainement fait pour vous !

Un excellent relationnel et une bonne maîtrise des outils informatiques sont indispensables pour réussir à ce poste.

Profil débutant accepté, mais une première expérience dans le commerce à l'export dans la vente de produits techniques serait un plus. Des connaissances dans les bases inhérentes à l'exportation (frais de douane, taxes de transport, autoliquidation de la TVA…) seraient appréciable.

Un niveau courant en Anglais est indispensable, la pratique de l'Allemand serait un réel plus !

Quelques raisons de nous rejoindre :

Notre fonctionnement se base sur un service client jeune et de qualité, le professionnalisme, la confiance, l'esprit d'équipe et l'innovation !

Rejoindre ANOXA, c'est contribuer à la croissance d'une entreprise en partageant son expérience et ses idées mais c'est aussi la possibilité de se former, de s'enrichir professionnellement et d'évoluer dans un environnement de travail convivial avec bienveillance et avec l'esprit d'équipe !

- Événements festifs chaque année pour rassembler les équipes
- Prime de participation aux bénéfices
- RTT
- Mutuelle individuelle prise en charge à 100% par l'employeur
- 13ème mois…
- Télétravail possible après la période d'intégration* (sous conditions).
- CSE : Chèques cadeaux à noël

Pour Postuler

Date de validité de l'offre d'emploi

31/03/2024

Préciser qui est l'annonceur

GROUPE YESKA

E-mail

RECRUTEMENT@YESKA.FR