



## Premier fabricant Européen de fenêtres et façades :

### Développement de l'organisation internationale de vente

Notre client est la filiale allemande d'un groupe internationale comptant parmi les entreprises à forte croissance, du domaine des profilés d'étanchéité en caoutchouc. Grâce à la qualité prouvée de nos produits de conception et de fabrication propres et grâce à l'engagement assidu de tous nos collaborateurs de services internes et externes nous avons su nous positionner depuis des décennies comme partenaire reconnu de tous les développeurs de systèmes européens.

Afin de soutenir notre croissance nous recherchons rapidement pour notre marché international plusieurs personnes compétentes, convaincantes (m/f) qui souhaiteraient, depuis votre **BUREAU À DOMICILE**, prendre en charge des tâches passionnantes, en tant que

# Responsable de grands comptes international Directeur régional des ventes

- Allemagne/Autriche/Suisse • Europe centrale
- Europe du Sud • Europe du Nord
- En dehors de l'Europe.

Dans les régions dont vous serez en charge vous ferez l'acquisition de nouveaux clients grâce à votre expertise et vos analyses du marché. Ainsi vous contribuerez non seulement à bien consolider mais aussi à promouvoir d'une façon méthodique notre présence sur le marché ainsi que nos activités commerciales. Afin d'établir la base d'un partenariat durable vous allez soutenir nos partenaires aussi bien dans leurs centres que sur les marchés locaux avec engagement et avec toute la compétence que vous avez dans le domaine de la construction des fenêtres et façades.

Pour répondre parfaitement à ces exigences vous avez déjà acquis une solide expérience dans le domaine de la vente, de préférence dans le secteur fenêtre, étanchéité ou produits similairement complexes après des études d'ingénieur ou une qualification technique ou commercial comparable. En plus il vous fait plaisir de nouer des relations commerciales dans un contexte international. Vous faites preuve non seulement d'un engagement exemplaire, vous avez aussi d'excellentes capacités de communication et de négociation, et en plus vous êtes bien disposé à voyager. Des la compétence remarquable en matière de ventes, savoir faire preuve de persévérance et d'assurance, de bonnes connaissances en informatique et idéalement même en CAO constituent des conditions indispensables, ainsi qu'une maîtrise parfaite de l'anglais (oral et écrit). D'autres langues, par exemple le italien ou l'espagnol sont un atout.

**Au demeurant:** Nous définirons ensemble les pays/régions dont vous êtes en charge car nous souhaitons prendre en compte votre expérience personnelle.

Pour toute autre question, n'hésitez pas à nous contacter !

Nous serons ravis de vous apporter des précisions sur l'entreprise, la mission et les conditions-cadres intéressantes, lors d'un entretien personnel, que nous fixerons ensemble rapidement.

Monsieur **Jürgen B. Herget** se tient volontiers à votre disposition pour plus de détails. En plus de vous fournir des informations objectives, nous vous garantissons une discrétion absolue et le respect total de vos restrictions concernant les informations personnelles. Nous vous remercions de nous adresser votre dossier complet (curriculum vitae, diplômes ainsi que votre demande de rémunération), **exclusivement en langue anglaise**, sous le numéro de projet **JBH 5291** - par e-mail (1 MB max.) - à **JBH-Management- & Personalberatung Herget** (Conseil en gestion et ressources humaines).

**JBH-Management- & Personalberatung Herget**

Landshuter Allee 8, D-80637 Munich tél. +49 (0) 89 82 92 92 - 0, e-mail: karriere@jbh-herget.de, www.jbh-herget.de