

RESPONSABLE EXPORT

Missions :

Le responsable de zone export a pour mission d'assurer le développement des ventes de son entreprise sur une zone géographique située à l'extérieur de la France.

Il assume la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les différentes unités (réseaux commerciaux, agence...). Il organise, anime et coordonne la force de vente afin d'optimiser les résultats.

Il participe à la politique export de l'entreprise, analyse les marchés et l'environnement concurrentiel de la zone géographique dont il a la charge, élabore le plan des ventes sur sa zone, et le met en œuvre dans son secteur. Il sélectionne ses distributeurs et leur présente les atouts de ses produits, organise, forme et encadre le réseau de vente.

Il prend également en charge la négociation avec les clients les plus stratégiques.

Personnalité/Qualité :

Autonomie et organisation, Sens du résultat, Bon négociateur, Fort esprit d'équipe, Capacités de leadership et relationnelles, Grande mobilité et adaptabilité, Diplomatie et sa force de conviction

Compétences :

Le responsable de zone export maîtrise

- la zone géographique concernée (mode de consommation, circuits de distribution, environnement concurrentiel)
- les caractéristiques techniques du produit ou du service commercialisé
- les outils informatiques (tableurs...)
- l'anglais dont la qualité s'approche du bilinguisme.

Evolution professionnelle :

Le Responsable de zone export peut évoluer notamment dans la direction des ventes (Directeur export, Directeur commercial ...) ou d'une filiale (chef de produit international).