



Hellma est une entreprise familiale gérée par ses propriétaires, employant environ 500 personnes dans le monde et disposant six sites de production. Le siège est basé dans le Sud-Ouest de l'Allemagne dans la région des trois frontières (D, F, CH). Avec plus de 100 ans d'expérience dans les domaines clés de la technologie d'analyse en laboratoire et en procédé, le site de Müllheim occupe une position clé en tant que fournisseur et prestataire de solutions dans le domaine de la spectroscopie.

Pour notre filiale de ventes en France, nous recherchons :

Responsable Régional des Ventes (H/F) – Région Lyonnaise / France Sud

VOTRE MISSION. En tant que talent commercial, vous prenez en charge les activités de vente dans la région qui vous est attribuée. Vous identifiez de nouvelles opportunités commerciales et développez ainsi en permanence les ventes sur le secteur géographique qui vous est confié. Vous comprenez les besoins de nos clients et êtes toujours à leurs côtés pour les conseiller.

VOS RESPONSABILITÉS.

- Établir et entretenir des relations de partenariat durables avec les clients commerciaux et finaux et les développer de manière stratégique.
- Identification et prise de contact active avec de nouveaux clients potentiels.
- Etablir des devis, gérer des contrats, mener des négociations commerciales et conclusion de ventes.
- Préparation et réalisation de visites régulières auprès des clients en tenant toujours compte de notre approche commerciale consultative et en menant à bien les activités après-vente correspondantes.
- Gestion de projets : gérer les projets des clients, de la conception à la livraison, tout en collaborant avec les équipes internes.
- Analyses de marché : effectuer une veille permanente de la situation du marché ainsi que de la concurrence sur votre secteur.

VOTRE PROFIL.

- Diplôme ingénieur, sciences ou génie des procédés, ou équivalent, avec des connaissances en spectroscopie si possible.
- Expérience probante de minimum 2 ans dans un rôle commercial similaire dans la vente de produits techniques ou complexes, en B2B.
- Personnalité ouverte et enthousiaste avec un esprit d'entreprise et un caractère gagnant.
- Forte autonomie, avec une capacité à travailler de manière structurée et analytique.
- Excellente aptitude à la communication et au travail en équipe ainsi qu'une forte orientation client et service.
- Apte à la négociation
- Maîtrise du français et de l'anglais à l'oral et à l'écrit ; la connaissance de l'allemand serait un plus
- Bonne connaissance du pack MS Office, ainsi que des outils CRM
- Grande flexibilité et volonté de se déplacer dans le secteur Lyon / France Sud

NOUS VOUS OFFRONS. Un travail à responsabilité dans un groupe d'entreprises leader sur le marché, avec les valeurs d'une entreprise familiale de taille moyenne. Vous trouverez des conditions idéales pour votre développement professionnel et personnel. Des processus allégés, des hiérarchies plates et des voies décisionnelles courtes créent les conditions de votre succès. Dans notre structure, vous trouverez les espaces de liberté nécessaires pour travailler de manière autonome et responsable. Profitez d'une équipe motivée et d'une ambiance de travail agréable.

Nous vous informons que le poste est basé en région ARA (ou PACA).

Si vous êtes prêt à relever le défi et à contribuer au succès de notre entreprise, nous nous réjouissons de recevoir votre candidature : ressources.humaines@hellma.com