

DAIFUKU LOGAN

Always an Edge Ahead



Business Solutions Manager Europe

© 2016 Daifuku Logan

Daifuku Logan est un leader mondial dans la conception et la réalisation de systèmes de manutention de bagages dans le secteur aéroportuaire dynamique et en pleine croissance.

Entité EMEA de la division aéroport du groupe Daifuku, Daifuku Logan offre une gamme complète de produits, de solutions et de services à ses clients en Europe, Moyen Orient, Afrique et en Chine. En collaboration étroite avec les autres membres de la division, nous installons également des systèmes de tri bagages dans le monde entier.

Dans le cadre du développement de la société, nous recherchons pour notre site français d'Ivry sur Seine un(e)

Business Solutions Manager

WWW.DAIFUKU-LOGAN.COM





Mission

Au sein du service commercial, vous êtes responsable des ventes de la société en Europe (hors France et Royaume Uni).

Vous développez une expertise approfondie de notre marché, de ses évolutions et tendances actuelles et futures, de ses projets à venir à court, moyen et long termes, et vous proposez des axes stratégiques de développements commerciaux.

Vous développez de nouvelles opportunités commerciales avec nos clients existants et, avec une approche stratégique, grâce à votre travail de prospection et votre réseau, vous élargissez notre base clientèle.

Avec le service Avant-Projet, vous préparez les dossiers de pré-qualification et les offres. Vous définissez la stratégie de réponse aux appels d'offres et intervenez à tous les niveaux de leur constitution -e.g. choix des sous-traitants et partenaires, achats, solution technique, prestations, O&M, options, chiffrage, marge, etc.



Responsabilités

Vous développez le carnet de commandes sur les zones géographiques qui vous sont confiées

Vous êtes responsable des ventes de la société en Europe (hors France et Royaume Uni)

Vous définissez et mettez en place la stratégie commerciale sur les zones qui vous sont confiées

Vous développez les opportunités avec nos clients existants

Vous développez les nouvelles opportunités commerciales par la prospection et la mise en place de réseaux pertinents



Avec le service Avant-Projet, vous préparez les dossiers de pré-qualification

En véritable décideur, intervenez à tous les niveaux de la constitution des offres avec le service Avant-Projet -e.g. choix des sous-traitants et partenaires, achats, solution technique, prestations, O&M, options, chiffrage, marge, etc.

Vous négociez les conditions commerciales avec les clients

Vous vous assurez de la conformité de nos offres et de nos actions commerciales avec les lois en vigueur -e.g. embargos, etc.

Vous animez et développez notre réseau d'agents pour atteindre nos objectifs de ventes

Vous assistez à des conférences, expositions, événements d'entreprise pertinents dans l'exercice de vos fonctions

Vous développez une connaissance précise du marché aéroportuaire, de ses évolutions et tendances, de ses projets à venir, et vous proposez des axes stratégiques de développements

Vous analysez le marché, ses besoins et les attentes des clients, et détectez les opportunités de développement

Vous proposez des plans d'actions et des axes stratégiques de développement

Vous assurez la veille concurrentielle

Vous établissez les prévisions de ventes, effectuez un reporting hebdomadaire et contribuez au développement et l'animation de l'équipe commerciale

Vous définissez la stratégie commerciale

Vous définissez les activités et actions commerciales et Avant-Projet prévisionnelles

Vous identifiez les opportunités et définissez les objectifs mensuels et annuels de ventes

Vous mettez à jour régulièrement les prévisions de ventes dans la base de données Salesforce (CRM)



Vous contribuez au développement de la base de connaissances de l'équipe de vente -e.g. retour d'expérience, échange d'information, etc.

Vous préparez un reporting hebdomadaire

Expérience recherchée

Vous avez une expérience d'au moins 5 ans minimum dans la vente de systèmes complexes idéalement dans le monde de la manutention ou de la logistique

Des expériences de vente de solutions pour d'autres activités aéroportuaires ou de vente de chaînes d'assemblage/fabrication dans d'autres domaines de l'industrie seront également considérées avec attention

Vous avez une très bonne connaissance de la zone commerciale couverte par le poste

Vous avez une très bonne connaissance des outils informatiques Microsoft Office

Vous avez un esprit curieux et ouvert aux autres cultures

Vous avez un sens de l'observation et de l'écoute

Vous avez le goût du challenge et du travail en équipe

Vous êtes autonome, avez un bon relationnel et faites preuve d'initiative

Vous êtes bilingue français/anglais (la pratique d'une troisième langue sera appréciée)

Candidature

Venez rejoindre une équipe dynamique et passionnée !

Si vous souhaitez postuler à ce poste, envoyez votre candidature (CV et lettre de motivation) à careers.france@daifuku-logan.com sous la référence BSME-2016