

## Poste : Directeur Commercial et Marketing

### Description de poste

#### Intitulé : Directeur Commercial et Marketing

Ce poste à responsabilité a pour objectif de favoriser l'implantation en France de l'entreprise. Le directeur commercial et marketing devra notamment prendre en charge l'ouverture et la mise en place d'un bureau à Paris, définir la stratégie et la politique commerciale et marketing de la société et accompagner et gérer la croissance de la compagnie sur le marché français.

Le poste requiert une bonne capacité d'autonomie et de travail en collaboration avec des équipes à distance. Il devra démontrer une aptitude à tenir ses engagements en terme de livrables et de délais.

#### Responsabilités :

##### 1-Définition et mise en œuvre de la stratégie Marketing

Diriger la fonction marketing de l'entreprise pour identifier les besoins des clients et proposer des produits et services adaptés.

Gérer les budgets de marketing.

Mettre en place un plan marketing opérationnel et les outils nécessaires au service de la vente.

Prendre en charge l'organisation d'événements visant à promouvoir l'offre de l'entreprise : salons, présentation presse...

Gérer le matériel de vente, de promotion et de communication.

##### 2-Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale

Élaborer la stratégie commerciale et la mettre en œuvre.

Segmenter le marché et identifier des cibles commerciales pertinentes.

Définir des objectifs de chiffre d'affaires pour les trois prochaines années.

Élaborer un plan d'action commercial pour assurer le développement efficace de la stratégie commerciale.

Fixer avec la direction de l'entreprise la politique tarifaire, les prix, les marges et les conditions de ventes.

Définir les moyens adéquats pour développer l'offre de l'entreprise : structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes...

##### 3-Pilotage de la stratégie et du développement commercial

Diriger, animer et coordonner la force commerciale.

Définir et hiérarchiser les objectifs, établir le planning des actions.

Recommander des politiques et des procédures pour améliorer les opérations.

Initier et suivre les comptes stratégiques de l'entreprise, gérer directement le développement des comptes clients majeurs.

Réaliser les soumissions et les offres et de nouvelles propositions de projet puis mener les négociations dans le cadre de signatures de nouveaux contrats.

Organiser les liens avec les autres directions de l'entreprise.

Promouvoir et mettre en place les relations avec des partenaires, des fournisseurs et distributeurs potentiels.

Assurer un rôle de représentation en externe vis-à-vis des clients stratégiques : participation à des salons, conférences, des foires, des expositions, pour faire la promotion de l'entreprise.

#### **4-Suivi des résultats et contrôle budgétaire**

Suivre les résultats commerciaux et mesurer l'atteinte des objectifs fixés.

Évaluer l'efficacité des ventes, les méthodes, les coûts et les marges. Formuler les solutions appropriées et les mettre en application.

Assurer le reporting auprès de la direction sur les évolutions du chiffre d'affaires et sur la rentabilité de l'entreprise.

Élaborer les budgets, les rapports de ventes, les tableaux de bord de gestion et d'actions et en faire le suivi.

#### **6-Manager la future équipe**

Si la croissance et le développement du bureau français est conforme aux objectifs, le Directeur commercial devra recruter, animer et motiver son équipe.

Prévoir les actions de formation, proposer les augmentations salariales, évaluer le personnel.

#### **7-Relations avec les autres entités :**

Dans le cadre de ses fonctions, il doit collaborer étroitement avec la direction des bureaux québécois, roumains et ukrainiens afin de coordonner les développements des projets pour les clients français.

### **Profil candidat**

**Formation :** Bac+3 à Bac+5 (en marketing et ventes ou École de commerce) ou formation scientifique complétée par une école de commerce.

#### **Connaissances nécessaires :**

Expérience à un poste similaire en développement commercial.

Grande capacité de communication écrite et verbale. Habiletés relationnelles et de négociation. Capacité à produire une documentation et des offres de qualité.

Leadership. Aptitude à motiver et mobiliser les équipes.

**Connaissances linguistiques :** Anglais courant

**Durée de l'expérience professionnelle :** Minimum de dix ans d'expérience dans la direction des ventes & marketing dans le secteur des hautes technologies et idéalement en SSII.

### **Conditions de travail**

**Lieu de travail :** Paris, France

**Déplacements :** fréquents

**Date de début de contrat et durée :** Dès que Possible

**Type de Contrat :** CDI (Contrat à durée indéterminée)

**Période d'essai et sa durée:** 6 mois

**Rémunération :** Fixe + commissions + plan de stocks options à discuter selon expérience. Possibilité d'évolution à moyen terme avec mobilité internationale.

### **Mode de recrutement**

Envoyer cv à : [arossetti@akova.ca](mailto:arossetti@akova.ca)