

Définition de poste

SDM Industrie France

Nous recherchons actuellement pour notre filiale française un(e) **Sales Development Manager H/F**. Poste à pourvoir dès que possible en CDI. La principale mission de cette position est **d'assurer un support technique et commercial** – afin de permettre un développement des ventes sur le plan national pour les **activités environnementales et l'analyse des eaux en industrie**.

Rattaché(e) au Directeur du support à la vente, vous intégrerez l'équipe SDM* avec pour fonction de promouvoir par des actions transversales un support technique et commercial sur des gammes majeures liées à l'analyse industrielle et environnementale.

Principales responsabilités :

- Support technique et commercial auprès du commercial en visite clientèle
- Etude de la concurrence sur gammes et activités suivies (avec le support de l'ADM**)
- Report d'information vers la vente des activités à l'Europe, relayées par l'ADM**
- Trainings par Teams ou en présentiel pour assurer la bonne promotion des gammes
- Mise en place de Forums pour partage d'information auprès des ventes
- Aide au pilotage sur projets majeurs liées à son activité, avec outils nécessaires (Gantt/Tableau de bord SFDC/Power BI...)
- Pilotage sur la phase de mise en route pour en assurer le bon déroulement
- Participation aux workshops et salons dédiés à ses produits ou activités
- Participation aux réunions Europe liées à son activité (anglais nécessaire)
- Partage d'expérience avec les autres SDM* Europe + ADM**
- Appui sur la planification des ventes prévisionnelles et Growth Bridge
- Aide à la recherche de nouveaux marchés / Applications produits
- Réalisation des Bêta tests en phase de lancement de nouveaux produits
- Réponse aux questions techniques avant-vente (Tech support pour l'après-vente)
- Formation et tournées avec les équipes internes à la demande et en fonction des besoins

Valeurs clés de succès/compétences

- Doté d'un tempérament technique, commercial et entreprenant, affichant une attitude positive, vous voulez contribuer à la croissance de l'entreprise sur les marchés clefs.
- Ayant le goût de la performance et de la compétition, et disposant d'un sens de l'argumentation technico-commerciale, vous aimez convaincre vos interlocuteurs.
- Vous devez être capable de travailler efficacement dans un environnement d'équipe transversal et êtes à l'aise avec les impératifs de déplacements fréquents (60% du temps environ).
- Rigoureux dans le suivi des dossiers, organisé et méthodique, vous savez gérer votre activité en combinant présence sur le terrain, coordination à distance avec la hiérarchie tout en respectant parfaitement les règles de Compliance du Groupe.

Qualifications

- De formation technico-commerciale bac + 5 / ingénieur (ou niveau équivalent) dans le domaine de la chimie / électrotechnique, électronique ou mesures physiques, vous avez impérativement une expertise significative dans le conseil ou la vente de produits techniques / chimiques en B to B.
- Expérience dans l'industrie de l'analyse / traitement d'eau / instrumentation est un plus
- Maîtrise de outils de CRMs (idéalement Salesforce) et connaissances pratiques des outils informatiques Pack Office
- Maîtrise de l'anglais professionnel obligatoire

Merci de nous faire parvenir votre candidature via Taleo.

*** *SDM : sales development manager***

**** *ADM : applications development manager _ poste européen***

Job description

SDM Industry France

We are currently looking for a Sales Development Manager M/F for our French subsidiary. Position to be filled as soon as possible on a permanent contract. The main mission of this position is to provide technical and commercial support - to enable sales development on a national level for environmental activities and water analysis in industry.

Reporting to the Sales Support Director, you will join the SDM* team with the role of promoting, through cross-functional action, technical and commercial support on major ranges related to industrial and environmental analysis.

Main responsibilities:

- Technical and commercial support for the sales representative during customer visits
- Study of the competition on ranges and activities followed (with the support of ADM**)
- Reporting of information to the sale of activities in Europe, relayed by ADM**
- Training by Teams or in person to ensure the proper promotion of the ranges
- Setting up Forums to share information with sales
- Assistance in steering major projects related to its activity, with the necessary tools (Gantt/SFDC dashboard/Power BI, etc.)
- Steering the start-up phase to ensure its smooth running
- Participation in workshops and trade fairs dedicated to its products or activities
- Participation in European meetings related to its activity (English required)
- Sharing of experience with other SDM* Europe + ADM**
- Support for forecast sales planning and Growth Bridge
- Assistance in finding new markets/Product applications
- Carrying out Beta tests in the launch phase of new products
- Answering pre-sales technical questions (Tech support for after-sales)
- Training and tours with internal teams on demand and according to needs

Key values for success/skills

- With a technical, commercial and enterprising temperament, displaying a positive attitude, you want to contribute to the growth of the company in key markets.
- Having a taste for performance and competition, and having a sense of technical-commercial argumentation, you like to convince your contacts.
- You must be able to work effectively in a cross-functional team environment and are comfortable with the requirements of frequent travel (around 60% of the time).
- Rigorous in monitoring files, organized and methodical, you know how to manage your activity by combining presence in the field, remote coordination with the hierarchy while fully respecting the Group's Compliance rules.

Qualifications

- With a technical-commercial background of Bac + 5 / engineer (or equivalent level) in the field of chemistry / electrical engineering, electronics or physical measurements, you must have significant expertise in consulting or selling technical / chemical products in B to B.
- Experience in the analysis / water treatment / instrumentation industry is a plus
- CRM tools (ideally Salesforce) and practical knowledge of Pack Office IT tools
- Professional English required

Please send us your application via Taleo.

* SDM: sales development manager

** ADM: applications development manager _ European position