



daveycord®
daveydet®
daveyjet®
daveyquick®
DAVEYTRONIC®

A complete range
of initiation systems for the
most demanding applications.

 davey bickford

Spécialiste de l'initiation pyrotechnique, DAVEY BICKFORD réalise un CA de 45 millions € pour un effectif de 400 personnes, avec des filiales en Europe, Canada, USA, Amérique du Sud et Australie.

DAVEY BICKFORD dispose également d'un solide réseau de distributeurs, tout particulièrement dans le domaine de l'initiation électronique.

www.daveybickford.com

DAVEY BICKFORD, Spécialiste mondial de l'initiation pyrotechnique, Recrute

Davey Bickford est une entreprise high-tech où sciences et technologies convergent pour apporter à l'ensemble de ses clients des solutions à forte valeur ajoutée.

Nous opérons depuis plus de 170 ans dans le domaine des systèmes d'initiation, nos champs d'applications sont multiples et diversifiés dans le secteur des Mines, Carrières et Travaux Publics.

A ce titre, nous fabriquons, développons et fournissons une gamme complète comprenant des cordons détonants, des détonateurs électriques, des détonateurs non électriques, tout en nous appuyant sur une expérience de plus de vingt ans dans le domaine de l'initiation électronique.

Société privée indépendante, notre assise financière solide et pérenne nous permet d'assurer des partenariats à long terme avec l'ensemble de nos clients à travers le monde.

Afin d'accompagner notre forte croissance sur les marchés d'exportation, nous recherchons :

Un (e) Responsable des VENTES Grands Comptes Région EUROPE du SUD - AFRIQUE Senior H/F

Poste :

Intégré au sein de l'équipe commerciale EMEA (Europe – Moyen Orient – Afrique), vous prenez en charge le développement des ventes d'un portefeuille client défini. Afin d'atteindre vos objectifs, vous travaillez en synergie avec l'ensemble des équipes Commerciales - Marketing - R&D – Industrielles - Logistique.

Dans le cadre de votre périmètre :

- Vous êtes garant des engagements commerciaux pris avec les clients et conduisez les négociations commerciales dans le respect des valeurs éthiques de l'entreprise.
- Vous assurez le développement et la croissance des ventes de votre secteur en observant le plan stratégique et les objectifs budgétaires.
- A l'écoute des clients, vous transmettez les besoins identifiés aux services internes concernés.
- Vous délivrez les objectifs de ventes de votre périmètre d'action, en assurez le suivi et le reporting.
- Enfin, vous contribuez à la promotion de l'offre produit.

Profil :

De formation Technique Supérieure (Ingénieur ou équivalent), vous possédez au minimum 3 à 5 années d'expérience dans le domaine des ventes à l'Export de produits techniques (idéalement dans le secteur des mines – forage – travaux publics).

Dynamique et entreprenant, vos qualités d'autonomie et d'organisation vous permettront d'être à l'aise dans un environnement international et de travailler en équipe. Vous êtes disponible pour des déplacements fréquents sur votre zone d'action (au minimum 80 jours par an).

La maîtrise de l'anglais est impérative, la pratique de l'espagnol est un plus.

Le poste est rattaché au site d'HERY (France-89) et une plateforme de bureaux est disponible au sein de notre siège à PARIS (8^{ème}).

Postuler :

Vous êtes intéressé, merci de faire parvenir votre dossier de candidature + prétentions à notre conseil : **Eurotriade**, 12 rue du Château Landon 75010 Paris.

Veillez postuler en cliquant sur le lien suivant et sélectionnez la référence PP 507 FRA :

http://www.eurotriade.com/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=155

Nous nous engageons à traiter votre candidature dans la plus stricte confidentialité.