

COMMERCIAL(E) SEDENTAIRE H/F

Paragon ID est un champion des solutions d'identification dédiées aux marchés de l'e.ID, du Transport & Smart Cities, et de la Traçabilité & Protection des marques.

Nous offrons une large gamme de solutions, embarquées dans tous les types de supports (Passeport, Documents d'identité, Tickets & Etiquettes intelligentes, Smart Cards, Smartphones, Cartes bancaires).

S'appuyant sur plus de 600 collaborateurs à travers le monde, Paragon ID dispose d'une base industrielle forte, avec des usines à proximité de ses clients mondiaux.

Nous recrutons dans le cadre d'une création de poste.

MISSIONS

Rattaché(e) à la Directrice Commerciale Produits Traditionnels EMEA, vous assurez le développement du chiffre d'affaires sur la zone EMEA tout en maximisant la satisfaction client.

RESPONSABILITES PRINCIPALES

- ▶ Vous **gérez en direct** certains clients / comptes qui vous seront alloués (avant-vente/vente)
- ▶ Vous travaillez en synergie avec la Directrice Commerciale Produits Traditionnels EMEA en assurant le **suivi administratif et commercial** de certains dossiers
- ▶ Vous jouez un **rôle d'interface** les Chefs de Projets/Produits, le service administration des ventes et Supply Chain, le service logistique, la Finance, l'assurance Qualité, afin de collecter des informations nécessaires à la prise de décision

Dans ce cadre, vous êtes amené(e) à intervenir sur plusieurs aspects :

Avant-vente

- ▶ Identification, qualification des besoins et des demandes des clients confiés, par une démarche proactive
- ▶ Préparation des cotations pour la Directrice commerciale, demande de devis en interne, récupération/vérification des codes articles produits, relances internes
- ▶ Envoi des propositions commerciales validées et relances clients
- ▶ Support à la rédaction des réponses aux appels d'offres publics en collaboration avec l'équipe de Responsables d'appels d'offres

Vente

- ▶ Collecte et vérification des informations nécessaires à la bonne saisie de la commande par le service clients
- ▶ Suivi interne : des affaires, de la validation des exécutoires (BAT/BAP), des plannings de livraisons avec le support des services concernés sur les comptes alloués
- ▶ Communication avec les clients sur le suivi de leurs commandes
- ▶ En charge des relances clients et internes (prévisions commerciales, commandes, BAT, BAP, facturation, impayés, etc.)
- ▶ Aide à la préparation du reporting
- ▶ Maîtrise des logiciels internes CERM (historique des ventes, carnet de commandes, livraisons, facturations ...), fichiers partagés (SharePoint) afin de transmettre les rapports demandés par la Directrice commerciale

EXPERIENCE ET COMPETENCES

- ▶ Bac +2 /3 minimum
- ▶ 3 à 5 ans d'expérience dans un environnement international
- ▶ Savoir identifier, synthétiser et transmettre les informations importantes
- ▶ Savoir prioriser ses tâches
- ▶ Aisance rédactionnelle et orale en français et en anglais
- ▶ Anglais professionnel courant
- ▶ Bureautique Pack Office, Outlook
- ▶ Autonomie, organisation, rigueur, ténacité, capacité d'adaptation, esprit d'équipe
- ▶ Grande polyvalence pour alterner entre les domaines administratifs, commerciaux, techniques et relationnels
- ▶ Également en contact direct avec les clients, vous faites preuve d'un grand sens du relationnel

AUTRES INFORMATIONS

- ▶ Statut et rémunération selon expérience (fixe + variable)
- ▶ Poste basé à Mouans-Sartoux (06)

Pour en savoir plus :

- Le groupe Paragon : <https://www.paragon-europe.com/>
- Paragon ID : <https://www.paragon-id.com/fr>
- En video : <https://youtu.be/3eu7wIW-gWQ>

Prêt(e) pour un nouveau challenge ? Envoyez votre candidature à : laurence.hamard@paragon-id.com