

## TECHNICO-COMMERCIAL(E) Export

Créée en 1907, la société GURTNER est aujourd'hui une des entreprises leader sur le marché des équipements gaz. Son savoir-faire et la qualité de ses services en font une référence dans son secteur d'activité, en France comme à l'international. La recherche et l'innovation sont au cœur de réflexions stratégiques pour poursuivre le développement de ses activités gaz notamment.

- Présenter les produits / nouveautés aux prospects, clients, assurer les renseignements techniques / formation
- Définir une stratégie pertinente pour sa gamme de produits
- Organiser et participer activement aux salons professionnels
- Visiter les clients et prospects, rédiger des rapports de visite hebdomadaires
- Gérer les tarifs
- Etablir les offres de prix, propositions d'implantation et devis de chantiers en respectant les marges définies, relancer les offres et devis
- Construire le budget annuel export GAZ et en assurer le suivi
- Analyser et synthétiser les opportunités, les tendances des marchés, les études par pays
- Concevoir le cahier des charges commercial d'un nouveau produit pour les chefs de projets R&D (FIP : fiche d'identification produit) et définir les éléments du mix en collaboration avec la direction commerciale et le service R&D
- Participer à la conception et au lancement de nouveaux produits ou gammes
- Traiter les commandes Export après contrôle des conditions de livraison, prix, références, conditionnement... (revue de contrat), de la réception jusqu'à la livraison
- Préparer les documents d'export conformément à la législation applicable en France et dans chaque pays, déclencher l'affrètement
- Traiter les réclamations clients

### Profil recherché

- BTS Commerce international ou expérience équivalente
- Expérience minimum de 3 ans sur poste similaire, produit technique
- Anglais courant, espagnol 2<sup>ème</sup> langue souhaité
- Maîtriser les techniques de vente
- Maîtriser les techniques marketings (mix, promotion...)
- Maîtriser les incoterms
- Savoir établir les documents douaniers
- Savoir recueillir, analyser et synthétiser beaucoup d'informations
- Maîtriser les outils bureautiques
- Savoir négocier et faire adhérer des interlocuteurs variés
- Avoir des qualités relationnelles, une ouverture et un esprit d'équipe pour assurer une cohésion permanente avec les réseaux commerciaux, la direction commerciale et les clients
- Etre à l'écoute et disponible

**Horaires :** Temps plein

**Type de contrat :** CDI

**Salaire mensuel :** Selon profil et compétences

**Date d'embauche :** De suite ou à convenir

**Déplacements fréquents à l'étranger**

**Candidature par mail à [contact@gurtner.fr](mailto:contact@gurtner.fr) ou sur le site [gurtner.fr](http://gurtner.fr)**