

Depuis 1912, Gustav Daiber GmbH incarne la tradition et la qualité. Nous figurons parmi les leaders européens de la mode professionnelle et proposons une large gamme de vêtements de loisirs, de sport, de ville ainsi que de vêtements de travail. Entreprise familiale présente dans le monde entier, nous conjugons vision d'avenir et esprit d'innovation.

Nous recherchons un(e)

INTERNATIONAL SALES MANAGER (H/F)

Région commerciale : France (terrain / télétravail) • Lieu de résidence : France ou région frontalière

Vos missions

- Développer et fidéliser notre portefeuille de clients internationaux ainsi que notre réseau de partenaires commerciaux, en établissant des relations durables fondées sur la confiance.
- Identifier les opportunités de marché, conquérir de nouveaux segments de clientèle et élaborer de manière autonome des stratégies commerciales adaptées à vos marchés.
- Mener les négociations tarifaires et contractuelles et accompagner les projets jusqu'à leur aboutissement.
- Rendre régulièrement visite à nos clients et représenter nos marques lors de salons professionnels internationaux.
- Analyser les évolutions du marché et de la concurrence afin de définir les actions commerciales appropriées.
- Collaborer étroitement avec les équipes Ventes, Marketing, Développement Produits et Business Development, tout en assurant le suivi des prévisions de ventes et des données commerciales dans notre système ERP.

Votre profil

- Vous êtes passionné(e) par la vente, savez identifier les besoins des clients et développer des relations commerciales durables.
- Vous travaillez de manière autonome, êtes orienté(e) résultats et êtes disposé(e) à effectuer de nombreux déplacements.
- Vous êtes ouvert(e) aux approches commerciales digitales et en percevez le potentiel pour soutenir une croissance durable.
- Vous êtes titulaire d'une formation commerciale ou d'un diplôme de l'enseignement supérieur, idéalement complété par une expérience dans le secteur textile. Les candidatures de personnes en reconversion professionnelle ou issues d'autres secteurs sont les bienvenues.
- Vous gardez votre sang-froid dans les situations exigeantes et savez trouver des solutions pragmatiques.

- Vous maîtrisez Microsoft Office, êtes titulaire du permis de conduire B et parlez le français couramment dans un contexte professionnel. La maîtrise de l'allemand et/ou de l'anglais constitue un atout. Toute autre langue étrangère sera également appréciée.

Ce que nous vous offrons

- DAIBER GARANTIT VOTRE AVENIR : une entreprise familiale innovante et tournée vers l'avenir, avec une organisation à taille humaine et des hiérarchies horizontales.
- DAIBER VOUS OFFRE DE LA DIVERSITÉ : un poste varié dans un environnement international avec une grande autonomie.
- DAIBER VALORISE SES COLLABORATEURS : une culture d'entreprise fondée sur des valeurs fortes et un dialogue ouvert.
- DAIBER VOUS PROPOSE DES DÉFIS PASSIONNANTS : la prise en charge de projets stimulants à dimension internationale.
- DAIBER INVESTIT SUR LE LONG TERME : des possibilités de développement professionnel et personnel, une rémunération attractive ainsi qu'une voiture de fonction, également utilisable à titre privé.
- DAIBER VOUS OFFRE DES AVANTAGES ATTRACTIFS : des avantages sociaux intéressants, notamment Corporate Benefits, JobRad et le programme de fitness EGYM Wellpass®.

Intéressé(e) ?

Nous serions ravis de recevoir votre dossier de candidature complet (lettre de motivation, CV, certificats), accompagné de vos prétentions salariales et de votre date de disponibilité. Merci de postuler via notre formulaire de candidature en ligne sur notre site internet ou par e-mail à bewerbung@daiber.de.

Gustav Daiber GmbH
À l'attention de Mme Carina Wißmann
Vor dem Weißen Stein 25-31
72461 Albstadt
Allemagne

Nous relions les marques aux personnes.
Nos produits créent une identité.

www.daiber.de