



JOIN THE TEAM

Ko-ken Europe, le centre de distribution européen officiel des outils de première qualité japonais Ko-ken, sert des distributeurs dans plus de 25 pays depuis 50 ans et est basé à Hamm, au Luxembourg.

En tant que fier centre de distribution des outils de haute qualité Ko-ken, fabriqués par Ko-ken Tool Co., Ltd. au Japon, Ko-ken Europe propose plus de 8500 références. Des solutions sur mesure, allant de poignées spéciales à des tailles personnalisées, sont développées, calibrées et testées par les départements R&D et production au Japon.

Le nom de Ko-ken est synonyme d'excellente qualité, de flexibilité, de fiabilité, de confidentialité et d'un service clientèle amical. L'entrepôt de 1000 mètres carrés à Luxembourg-Hamm abrite 90% de la gamme et est régulièrement approvisionné depuis le Japon.

Aujourd'hui, Mme Julia Bannasch, fille des fondateurs, dirige l'entreprise familiale avec son équipe de huit personnes. Ils aident les revendeurs à passer des commandes, à répondre à des demandes spécifiques et à d'autres préoccupations. Chez Ko-ken Europe, il ne s'agit pas seulement d'outils, mais d'une tradition d'expertise et d'un service clientèle de premier ordre.

Rejoignez notre équipe et construisez avec nous l'avenir de l'industrie de l'outillage !

Nous recherchons dès que possible,

un*e Responsable des ventes (h/f)

Poste à temps plein, à durée indéterminée, à Hamm (Luxembourg).

Votre domaine d'activité

Vous êtes responsable de la planification, de l'organisation et de la mise en œuvre des activités de vente. Vous veillez à ce que les besoins des clients soient identifiés, à ce que leur satisfaction soit garantie et à ce que des stratégies soient élaborées afin d'augmenter les ventes.

TÂCHES PRINCIPALES:

- Développer et mettre en œuvre la stratégie de vente en étroite collaboration avec la direction.
- Définir les objectifs de vente et vérifier leur respect, planifier les activités de vente opérationnelles et garantir leur mise en œuvre.
- Etablir un plan de marketing, développer et utiliser des instruments de marketing, surveiller la mise en œuvre et le budget (préparation et suivi).
- Réaliser des études de marché, saisir les tendances ainsi que les nouveaux canaux de vente et établir des analyses (analyse de la concurrence & des tendances, gestion des risques).
- Surveiller le budget et évaluer les chiffres pour le reporting.
- Acquérir activement des clients via différents canaux (visites de clients, salons, médias sociaux, e-mailing...)
- Entretenir, gérer et développer les relations avec les clients.
- Fournir des conseils spécifiques (notamment pour les demandes spéciales et la conception du propre catalogue des clients).

- Concevoir et organiser des formations internes et des formations pour les clients.
- Introduire les nouveaux membres de l'équipe de vente.
- Assurer la direction, l'organisation et le développement de l'équipe de vente.
- Collaborer étroitement et de manière constructive & communiquer avec les départements entrepôt & direction.
- Préparer des rapports de vente précis pour la direction.

TÂCHES COMPLEMENTAIRES:

- Identifier les forces et les faiblesses de l'organisation des ventes, analyser et optimiser les processus en collaboration avec la direction et le responsable de l'entrepôt.
- Aider au développement de fabrications spéciales (en collaboration avec le département R&D auprès de la maison mère au Japon)
- Négocier les prix avec les transporteurs
- Surveiller le niveau des stocks de marchandises dans les entrepôts extérieurs
- Définition et suivi des stocks minimaux de produits
- Soutien lors de la réception/expédition des marchandises
- Soutien lors de l'inventaire

Votre profil

- Vous avez terminé avec succès une formation professionnelle commerciale ou des études supérieures dans le domaine de la gestion d'entreprise ou du marketing.
- La vente est votre passion et vous avez au moins 5 ans d'expérience professionnelle spécifique dans la vente technique (idéalement dans l'industrie).
- Vous possédez de bonnes aptitudes à la direction ainsi qu'une expérience pertinente
- Vous communiquez de manière sûre et éloquente et convainquez par votre orientation client et commerciale marquée ainsi que par vos aptitudes à la négociation.
- Maîtrise de l'allemand, du français et de l'anglais.
- Capacités rédactionnelles en allemand, français et anglais
- Connaissances en gestion de projet
- Vous êtes un joueur d'équipe bien organisé avec des capacités d'analyse.
- Vous êtes orienté vers les solutions et organisé de manière autonome
- Vous êtes empathique et capable de motiver les gens
- Vous êtes flexible et éventuellement prêt à voyager
- Vous avez de bonnes connaissances de tous les produits MS-Office courants
- Permis de conduire de classe B

Notre offre

- Un package de rémunération attractif
- Prise de responsabilités rapide dans une entreprise en pleine croissance
- Une équipe jeune et dynamique
- Parking gratuit
- Vaste offre de formation

Intéressé?

Nous attendons avec impatience votre candidature accompagnée d'une lettre de motivation, d'un CV complet, de vos diplômes, de vos prétentions salariales et de la date d'entrée en fonction la plus proche possible.

Contact : Madame Simone Steinmetz - simone@evolve360.lu - www.evolve360.lu

EVOLVE360 Sàrl - Coaching. Communication. HR Consulting.