

Offre d'emploi #20210402- Responsable Opérations Commerciales H/F

XENOCS est un groupe international spécialisé dans le développement et la commercialisation de solutions innovantes pour la caractérisation de matériaux à l'échelle nanométrique en utilisant la diffusion des Rayons X. Notre clientèle internationale est composée de chercheurs travaillant dans des universités ou des laboratoires de recherche ainsi que de fabricants d'équipements d'analyse. La société, créée en 2000, est issue d'un essaimage de l'Institut Laue Langevin. Son siège social est à Grenoble en Isère. Le groupe compte quatre filiales situées aux Etats-Unis, au Danemark, en Chine et à Singapour pour un effectif d'environ 90 salariés.

Nous recherchons un(e) :

Responsable Opérations Commerciales H/F

Nous vous proposons de rejoindre, dans un groupe international en croissance, une équipe multiculturelle, dynamique et innovante travaillant en mode collaboratif dans de nouveaux locaux situés sur la Presqu'île de Grenoble, conçus dans un esprit Qualité de Vie au Travail favorisant l'efficacité et la performance de nos collaborateurs.

MISSION

Rattaché(e) au directeur Commercial groupe, le/la responsable des opérations commerciales pilote le développement de la plateforme Salesforce, ainsi que le process et les indicateurs commerciaux au niveau groupe. Il/elle gère l'activité et l'équipe d'administration des ventes.

ACTIVITES

Gestion du process, des outils et indicateurs de ventes :

- Gestion du CRM :
 - o Piloter le projet de développement de la plateforme Salesforce, en lien avec le prestataire externe
 - o S'assurer de la bonne utilisation de Salesforce au sein des différentes entités du groupe en France et dans les filiales étrangères
- Piloter le process de vente :
 - o En lien avec la direction commerciale et les responsables commerciaux par région, fixer les objectifs commerciaux, mettre en place les indicateurs appropriés, suivre la mise à jour des reporting, gérer les prévisions de vente

Administration des ventes et gestion des importations :

- Assurer le management de l'équipe ADV (3 personnes en France)
- Définir les process ADV et garantir les bonnes pratiques
- Veiller au respect des procédures internes
- Analyser les résultats et la performance de l'équipe
- Suivre les contrats commerciaux en lien étroit avec le Service Client
- Suivre les échéances clients en lien étroit avec la Direction Financière

Gestion du réseau d'agents commerciaux :

- Contribuer au développement de notre réseau d'agents en pilotant le sourcing et la qualification des agents (sélection des partenaires intermédiaires, supervision des aspects juridiques, ...)
- Gérer les contrats commerciaux avec les agents

PROFIL DU TITULAIRE

Diplôme, formation initiale : Niveau Master ou équivalent en expérience

Connaissances, compétences et aptitudes spécifiques requises :

- Incoterms, Lettres de crédit, Douane
- CRM (idéalement Salesforce)
- Suite office 365 (Excel, Word, Powerpoint, Teams)
- Anglais indispensable
- Sens de l'organisation, esprit d'analyse, rigueur, réactivité
- Capacité à prendre des décisions et à travailler dans l'urgence
- Gestion de projets sur un périmètre international
- Dynamisme, diplomatie et pédagogie

Connaissances spécifiques non requises mais souhaitées :

- Logiciel de gestion commerciale (Idéalement Sage)
- La connaissance d'une autre langue étrangère serait un plus

Expérience : Une expérience significative au sein d'un service ADV ou Commerce International alliée à une expérience managériale est requise. Une première expérience de planification des ventes et de participation à l'implémentation d'un CRM (idéalement Salesforce) sur un périmètre international est souhaitée.

Type de contrat : CDI

Lieu de travail : 1-3 Allée du Nanomètre, 38000 Grenoble

Salaire : Selon profil et expérience - Part fixe, part variable, mutuelle, titres restaurant, intéressement

Les candidatures (CV et lettre de motivation) sont à adresser par mail à recrutement@xenocs.com.