



RESPONSABLE COMMERCIAL.E SERVICES (H/F)

CDI – France – Voreppe (38)

POMA – Direction Commerciale Services

Leader mondial du transport par câbles, POMA, présent sur les cinq continents depuis plus de 80 ans, compte aujourd'hui près de 1550 collaborateurs dont les deux-tiers sont employés en France. Le Groupe a réalisé à ce jour, plus de 8 000 installations dans plus de 90 pays, grâce à un esprit novateur et un Savoir-Faire reconnu lui permettant de s'affirmer sur le Marché mondial.

Nous recherchons un.e Responsable Commercial.e Services (H/F), poste en CDI basé à Voreppe (38).

Sous la hiérarchie du Directeur des Services, vous contribuerez au développement de l'activité « Services » en France par la vente de produits et de prestations destinés au parc d'appareils de transport par câble existants. Votre mission sera garantir la satisfaction des clients et le développement durable du chiffre d'affaires et de la marge de votre secteur.

VOS RESPONSABILITÉS

- *Animer quotidiennement le portefeuille client français et s'assurer de leur satisfaction,*
- *Être l'interlocuteur.rice privilégié.e des clients pour toute question technique, commerciale liée à son parc installé,*
- *Analyser et comprendre les attentes et besoins lors des visites et des interactions avec les clients,*
- *Alimenter et maintenir à jour le CRM et gestionnaire d'opportunités,*
- *Anticiper les besoins des clients et contribuer aux prévisions commerciales,*
- *Être en veille des appareils en fin de vie pour le développement d'opportunités de revente en seconde main,*
- *Appliquer les directives internes techniques et commerciales en matière d'objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité,*
- *Rédiger les cahiers des charges pour le bureau d'études permettant de bâtir des solutions techniques à partir des besoins clients,*
- *Elaborer des offres et participer aux négociations avec la Direction Commerciale,*
- *Suivre l'avancement des prestations, coordonner la facturation du service après-vente et analyser les marges réalisées,*
- *Développer la vente de pièces détachées en lien avec le service Support Relation Clients,*
- *Contribuer activement à la veille concurrentielle et suivre l'évolution des parts de marché sur son périmètre,*
- *Enregistrer les réclamations clients et en assurer le suivi jusqu'à leur clôture,*
- *Alerter sa Direction sur d'éventuel risque sécuritaire concernant des appareils POMA.*

VOTRE PROFIL

Issu.e d'une formation technique de type ingénieur, ou disposant d'une expérience confirmée en tant que technicien.ne dans le domaine du transport par câble, vous justifiez d'un parcours intégrant des missions commerciales. Une expérience dans l'univers de la montagne ou au sein d'environnements techniques exigeants constituerait un atout supplémentaire.

Vous maîtrisez les fondamentaux techniques des systèmes de transport par câble (mécanique, hydraulique, automatismes, calcul et génie civil) et savez en appréhender la globalité. Analytique et synthétique, vous êtes à l'aise dans la communication et la négociation, avec un excellent sens du contact et une réelle diplomatie dans vos échanges.

Organisé.e et autonome, vous savez planifier vos priorités et adapter votre activité selon les besoins. À l'écoute du client, vous êtes reconnu.e pour votre capacité à comprendre ses enjeux techniques et commerciaux et à construire une relation de confiance durable.

Vous maîtrisez les outils informatiques, en particulier les ERP et CRM (idéalement SAP et Salesforce).

Dans le cadre de son engagement RSE, POMA cultive une politique en faveur de l'égalité professionnelle, de l'emploi des travailleurs handicapés et de la diversité.

CONTACT

Pour postuler, merci de bien vouloir envoyer votre candidature (CV et lettre de motivation) à l'adresse e-mail suivante : candidatures@poma.net.