



Depuis près de quarante ans Texaa conçoit, fabrique et distribue des produits haut de gamme permettant d'améliorer le confort acoustique d'une grande variété d'espaces.

Leader dans le domaine, notre PME est reconnue en France comme à l'international. Présent en Allemagne depuis plus de 20 ans, nous recherchons notre futur chargé d'affaires basé en Rhénanie-du-Nord–Westphalie (NRW) :

Chargé d'affaires expérimenté – NRW/Hessen (H/F)

Le poste

Après une période d'intégration et de formation au sein de notre siège à Bordeaux, vous aurez la responsabilité de renforcer et développer notre présence et visibilité en Allemagne.

Chargé d'affaires haut de gamme, vous vous positionnerez auprès d'une clientèle hétéroclite de prescripteurs (architecte, acousticien, maître d'œuvre, etc.), de distributeurs et de maîtres d'ouvrage (vente directe) dont vous devrez comprendre les besoins pour inventer les solutions adaptées.

Concrètement, vous assurerez la gestion commerciale complète (prospection, négociation, suivi de projets) et développerez la relation avec nos clients dans le cadre de la stratégie de l'entreprise. Pour cela vous disposerez du soutien de nos services commercial, bureau d'étude et marketing. Basé à votre domicile, vous organiserez seul le travail de terrain qui représentera l'essentiel de votre temps. Vous faites preuve de mobilité puisque vous serez amené à visiter des clients principalement sur votre secteur, ainsi que ponctuellement à Berlin et Munich. Vous assisterez aussi régulièrement à des réunions du groupe à notre siège de Bordeaux.

Soucieux de la qualité du service rendu, vous veillerez au respect des engagements pris et n'hésitez pas à passer régulièrement sur un chantier pour conseiller les installateurs.

Par ailleurs, vous réaliserez des comptes rendus d'activité et effectuerez une veille sur votre marché.

Le profil

Vous aimez la qualité et avez le sens des responsabilités. En conséquence vous êtes guidé par le goût du travail bien fait en toute circonstance.

Passionné par nos produits et par la vente de solutions auprès d'une clientèle exigeante, vous avez nécessairement une expérience confirmée d'au moins 5/7 ans dans la vente par prescription et êtes diplômé(e) de l'enseignement supérieur ; **compétence en démarrage d'un secteur recherchée.**

Vous êtes sensible à l'architecture et avez un goût certain pour la technique.

Vous maîtrisez parfaitement l'Allemand et le Français, ces 2 cultures font parties de votre quotidien, rejoignez-nous !

Poste basé dans la **zone Cologne /Düsseldorf.**