



<http://www.rai-tillieres.com>

Nos toiles sont destinées aux industries minières, papetières et non-tissés, à l'agroalimentaire, à l'industrie du bois et des pellets, aux stations de traitement des eaux, à l'accessibilité. Dans le cadre de son développement export, nous recherchons un(e) :

TECHNICO-COMMERCIAL(E) H/F
Export (Afrique, éventuellement pays russophones)
En CDI

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous participez à la mise en œuvre de la politique commerciale. Vous assurez le développement de vos activités principalement auprès des industriels des **mines en Afrique, pays russophones** (prospection, réalisation des objectifs, développement du CA et fidélisation de votre portefeuille clients).

Identification de nouveaux acheteurs et des besoins, prescriptions et conseils, propositions des produits et des services adaptés - Rédaction des devis, négociations et relances commerciales, après-vente (supervision et participation aux installations sur sites), garant de la satisfaction client

Collaboration avec l'ADV et relations avec les différents services de l'entreprise,

De formation BAC + 2 commerciale, avec une sensibilité technique, une expérience de 3 ans minimum acquise dans la vente de produits (une connaissance du milieu des mines est nécessaire).

Qualités relationnelles et de négociation, rigueur implication et réactivité. Aisance dans la gestion, l'organisation et la planification des visites clients..

L'anglais réellement courant est impératif, la maîtrise d'autres langues est un plus. Poste basé en Normandie. Déplacements : +/- 30% du temps.

Merci d'adresser CV, lettre de motivation et prétentions sous réf. RT-17ACTMN à :
Ressources Humaines – RAI TILLIERES - Rue de l'usine de Boisthorel - 61270 RAI - France
rh@rai-tillieres.com



<http://www.rai-tillieres.com>

Our products are dedicated to different markets : food, water treatment, paper, non-woven, wood and pellets, mining and accessibility... In order to further develop and enhance our team we are looking for a :

SALES REPRESENTATIVE
Africa / Northern Europe / Russian speaking countries

You are reporting directly to the Sales Director and you are in charge of developing the commercial policy. You service existing accounts, obtain orders, and establish new accounts by planning and organizing your daily work schedule. You contribute to the team effort by accomplishing sales mainly to industrial customers in the mining industry and by achieving your commercial objective. You develop your market by retaining existing customers and by attracting new ones.

Once you've defined the customer's needs, you write quotes, you go through the sales and negotiation process. You're in charge of the customer's follow-up and you participate to the commissioning, in order to reach the customer's full satisfaction.

You work closely with the sales assistants and the various departments of the company.

You have a commercial education and technical skills. You have a strong and successful experience of 2 to 3 years in sales, preferably in the mining industry.

You have good relation skills and you are a good negotiator. Reactivity, involvement, rigor and autonomy are the qualities required

You are fully autonomous in managing your own agenda and travelling organization.

Fluent English is required, other language skills is a bonus. You share your time between our factory in Normandy and on-site business trips.

If you're interested, send a resume, a cover letter and salary expectation with reference RT-17ACTMN to :
RAI TILLIERES – Human Ressources / Sales Dpt - Rue de l'usine de Boisthorel - 61270 RAI - France
rh@rai-tillieres.com