

Commercial Senior - Berlin (Télétravail depuis une autre ville en Allemagne possible)

Entreprise : Generation Robots GmbH, membre du groupe NGX Robotics

Lieu : Poste basé en Allemagne, filiale à Berlin (Télétravail depuis une autre ville en Allemagne possible)

Type de contrat : Temps plein

Date de début : Dès que possible

À propos de nous :

Generation Robots est une entreprise leader dans le domaine de la robotique, basée en France, avec une filiale à Berlin. Nous concevons et commercialisons des solutions robotiques innovantes destinées aux entreprises, aux institutions académiques et aux centres de recherche dans le monde entier. Notre site internet est l'un des plus visités de l'industrie et disponible en quatre langues, ce qui reflète notre présence internationale et notre engagement envers l'innovation.

Pour accompagner notre développement, nous recherchons un(e) Commercial(e) Senior afin de renforcer notre équipe de vente et d'accélérer la croissance de nos activités en Allemagne.

Description du poste :

En tant que Commercial Senior, vous serez responsable de la prospection, de la vente et de la gestion de votre portefeuille client et produits. Vous travaillerez en étroite collaboration avec notre équipe de vente locale pour développer les relations commerciales et vendre nos produits robotiques.

Ce poste offre la possibilité de travailler à distance depuis une autre ville en Allemagne.

Vos missions principales :

- Prospecter de nouveaux clients (entreprises, universités, centres de recherche) et identifier des opportunités de vente.
- Présenter et démontrer nos produits robotiques aux prospects pour répondre à leurs besoins spécifiques.
- Rédiger des devis détaillés et des propositions commerciales en fonction des demandes des clients.
- Répondre aux appels d'offre des marchés publics.
- Négocier les conditions commerciales et conclure les ventes.
- Assurer le suivi de vos prospects et clients tout au long du cycle de vente.

- Développer et maintenir des relations de confiance avec les clients afin d'assurer leur fidélisation.
- Participer activement à l'atteinte des objectifs de vente.

Profil recherché :

- Vous êtes bilingue allemand et avez un bon niveau d'anglais. La maîtrise du français est un atout.
- Vous avez une solide expérience en vente B2B, idéalement dans les secteurs technologiques, robotiques ou industriels.
- Vous êtes autonome, motivé(e) et axé(e) sur les résultats.
- Vous avez d'excellentes compétences en prospection, négociation et vente.
- Vous êtes organisé(e) et à l'aise dans un environnement dynamique où la polyvalence est un atout.
- Vous aimez relever des défis et avez un bon sens de l'initiative.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Rejoignez une entreprise innovante qui façonne l'avenir de la robotique avec des solutions de pointe.
- Participez au développement d'une entreprise internationale avec 17 ans d'expérience et une des plus grandes plateformes du secteur.
- Profitez d'un environnement de travail flexible, avec la possibilité de télétravailler depuis une autre ville en Allemagne pour un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie privée.
- Bénéficiez d'un package salarial attractif, de commissions basées sur les ventes, et d'opportunités de développement professionnel.
- Travaillez au sein d'une équipe dynamique, où vos réussites seront reconnues et célébrées.

Comment postuler :

Vous êtes prêt(e) à rejoindre une équipe ambitieuse et à contribuer à notre croissance ?
Nous serions ravis de recevoir votre candidature !

Envoyez-nous votre CV ainsi qu'une lettre de motivation détaillant vos expériences, vos attentes salariales et votre disponibilité à services@generationrobots.com, à l'attention de Nicolas Piot.