

La réussite,
une histoire
qui se construit
ensemble.

Stimuler
l'attractivité de nos produits



BOSCH

Des technologies pour la vie

1 - Chef de secteur

2 - Chef de produit

3 - Ingénieur ventes techniques

1 - Chef de secteur

L'énergie de faire grimper les ventes

Votre passion : la vente. Surtout celle de produits innovants dont la qualité fait référence sur leur segment.

Votre moteur : élargir sans cesse votre fichier client et demeurer à l'affût de l'activité concurrentielle sur votre marché.

Vos valeurs : loyauté et initiative. Car c'est la clé de votre autonomie.

Votre satisfaction : être libre de votre organisation quotidienne tout en véhiculant l'image de marque et la notoriété d'un groupe de premier plan.

Votre mission :

Rattaché(e) au Directeur des ventes et en collaboration avec le responsable grands comptes, vous développez sur votre secteur géographique les ventes de nos produits selon les directives de la politique commerciale établie par votre Direction. En externe, vous travaillez avec les responsables de rayon et les Directeurs de magasins. Votre travail s'articule autour de :

- la visite de vos différents clients pour négocier leurs volumes de commande,
- le suivi de la bonne présentation de nos produits dans les points de vente,
- la formation de nos clients à la revente de nos produits,
- la prospection de nouveaux clients,
- la remontée vers l'interne d'informations sur l'activité commerciale générale (produits lancés par les concurrents, prix, dépliant promotionnels, enseignes...).

Votre profil :

Jeune diplômé(e) d'école de commerce ou titulaire d'un Bac+2, type BTS force de vente, déjà expérimenté(e), vous êtes mobile : ce poste vous mène sur la route 4 jours sur 5. Ce métier peut notamment vous ouvrir des perspectives vers un poste de responsable grands comptes.

2 - Chef de produit

Se mettre au service du consommateur

Votre passion : les produits. Et de préférence ceux d'un leader sur le marché.

Votre moteur : mettre en valeur vos produits auprès d'une cible que vous identifiez et faire en sorte que le résultat de vos actions se traduise en volume de ventes.

Vos valeurs : confiance et rentabilité. Car c'est la promesse que vous faites à vos clients... et que vous tenez.

Votre satisfaction : être un acteur majeur dans le cycle de vie du produit et constater rapidement les résultats de votre travail.

Votre mission :

Au sein du service marketing du Groupe Bosch, vous participez activement au référencement de la marque en France. Responsable de la commercialisation d'une gamme de produits jusqu'à leur fin de vie, vous gérez :

- le lancement des nouveautés en France après analyse du marché,
- la prévision des ventes qui seront la base pour la production,
- les contacts avec les agences de publicité chargées des campagnes de promotion de vos produits,
- les programmes de promotion et la mise en place des moyens de communication sur les points de vente,
- l'analyse des résultats et le suivi de la gamme pour développer ou corriger la stratégie marketing et commerciale.

Votre profil :

Vous êtes diplômé(e) d'une école de commerce, d'une université avec une spécialisation en marketing, et vous maîtrisez parfaitement l'anglais. La connaissance de l'allemand est un réel atout. Vous êtes mobile pour de nombreux déplacements en France lors d'évènements promotionnels chez les clients revendeurs et en Allemagne, au siège et dans les usines.

3 - Ingénieur Ventes Techniques

La volonté de gagner de nouveaux marchés

Votre passion : la conduite de projets techniques. Surtout dans un groupe international leader de son secteur et à la pointe des avancées technologiques.

Votre moteur : garantir la prise en compte des demandes de vos clients par les bureaux d'études et les usines du groupe dans le cadre de projets spécifiques.

Vos valeurs : fiabilité et confiance. C'est ce qu'attendent vos clients pour construire et développer une relation durable.

Votre satisfaction : fidéliser vos clients et partenaires auprès de qui vous représentez le groupe.

Votre mission :

Dans une optique de croissance de chiffre d'affaires, votre mission est de développer de nouveaux marchés auprès de nos principaux clients. En interface permanente entre les usines, les services achats et les bureaux d'études de vos clients et les services marketing, les bureaux d'études, les sites de production et le management du groupe, vos responsabilités portent sur :

- l'étude des appels d'offres,
- la rédaction de l'offre économique en concertation avec le siège en Allemagne,
- la présentation de l'offre au client et son adaptation aux demandes de modifications techniques.

Votre profil :

Vous êtes diplômé(e) d'une école d'ingénieur généraliste et vous maîtrisez parfaitement au moins une langue étrangère (anglais ou allemand indispensable). Vous êtes mobile pour des déplacements fréquents en France ou à l'étranger.