

Nom entreprise :

**Losberger SAS**, filiale du groupe LOSBERGER DE BOER, est spécialisée dans la conception, fabrication et commercialisation de structures et bâtiments métallo-textiles, implantée au Nord de Strasbourg. 140 collaborateurs sur 4 sites en France, dont 2 industriels (Paris, Brumath, Angoulême et Montceau-les Mines) offrent, en partenariat avec de nombreuses entreprises, des produits de première qualité, des services fiables et une assistance complète pour les marchés de l'évènementiel, du sport, de l'industrie et la logistique, de la protection civile et des applications militaires.

Localisation du poste : **basé à Brumath (67)**

Intitulé du poste à pourvoir : **COORDINATEUR (TRICE) DES VENTES H/F**

**Profil souhaité / expérience recherchée :**

Rattaché(e) à la Responsable Administrations des Ventes et au sein d'une équipe commerciale de 15 personnes, vous assurez le traitement commercial et administratif des demandes de nos clients.

Dans ce cadre, vous serez notamment amené(e) à :

- Assurer l'interface entre les clients, les services internes (commercial, planification, production, expédition...) et les intervenants externes (transporteurs...) de l'entreprise,
- Assurer la mise en place de l'amélioration des documents de vente et de suivi de l'activité commerciale,
- Mettre en place et suivre les tableaux de bord commerciaux (facturation, réclamation clients,...)
- Réaliser le traitement commercial et administratif des demandes clients dans un objectif d'optimisation de la qualité, des coûts, des délais et dans le respect des procédures,
- S'assurer de la solvabilité des clients et du niveau de l'encours autorisé,
- Assurer le suivi de la facturation et des règlements clients,
- Etablir et diffuser les fiches de non-conformité et assurer le suivi commercial des litiges et la relation clients,
- Développer et maintenir la base de données clients,
- Remonter les anomalies et mettre en place les améliorations,
- Coordonner l'activité de l'équipe des assistant(es) commerciaux,
- Mettre en œuvre les améliorations et les évolutions nécessaires au sein de l'organisation.
- **Profil recherché :**
- Vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau (BAC +3 à 5) en commerce ou négociation commerciale et disposez d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans sur un poste similaire dans une entreprise industrielle.
- Vous connaissez les techniques de ventes, le droit commercial, la réglementation du transport et des douanes et bénéficiez d'une réelle appétence pour l'amélioration continue.
- Vous êtes dans l'opérationnel, orienté(e) service clients, et êtes reconnu(e) pour vos qualités relationnelles vous permettant de dialoguer aisément avec différents interlocuteurs.
- Permis B
- **Compétences requises :**
- 
- Anglais et Allemand professionnel exigé
- SAP (en cours de déploiement)

- **Aptitudes personnelles requises :**
- 
- Capacité d'analyse
- Excellente aptitude de communication et aisance relationnelle
- Esprit d'équipe et de cohésion
- Force de proposition, dynamique et réactif(ve)
- 
- **Contrat :**
- 
- Poste à pourvoir rapidement en CDI
- Statut employé
- 
- **Rémunération et avantages :**
- 
- Rémunération à définir selon le profil + prime de Noël
- Horaires variables / base 35h semaine
- Mutuelle
- Pack multimédia
- Télétravail

Type de poste (CDD / Interim / CDI ?) **CDI**

A pourvoir immédiatement ? (oui ou non) : **OUI AU PLUS VITE**

Comment postuler :

**Adressez votre candidature à l'adresse mail direct au service des Ressources Humaines**  
**[marielle.esteves@losbergerdeboer.com](mailto:marielle.esteves@losbergerdeboer.com)**