



RESPONSABLE ZONE EXPORT ASIE F/H

CDI

Dès que possible

Montval sur Loir

Qui sommes nous ?

ARO est **leader mondial du soudage par résistance**. Nous concevons, fabriquons, et commercialisons des biens d'équipement à destination de l'Automobile et d'autres Industries : aéronautique, ferroviaire, électroménager, etc. Notre CA consolidé de 85 M€ est réalisé dans plus de 40 pays avec une équipe de presque 430 collaborateurs.

Passionné(e) par le développement commercial international, vous aimez construire des relations durables avec des clients industriels et évoluer dans des environnements multiculturels exigeants ?

Mission principale :

Véritable entrepreneur de votre zone géographique, vous êtes responsable du développement commercial, de la satisfaction clients et de la performance économique de votre secteur.

Au quotidien, vous serez amené(e) à :

- Développer le chiffre d'affaires et la rentabilité sur la zone Asie (hors Chine)
- Prospecter de nouveaux clients et identifier les opportunités de croissance
- Animer, accompagner et développer un réseau de distributeurs et d'agents commerciaux
- Construire et déployer la stratégie commerciale adaptée aux spécificités des marchés asiatiques
- Négocier les offres commerciales, contrats et conditions de vente dans le respect des objectifs de marge et de la politique commerciale de l'entreprise
- Développer des relations durables avec les clients stratégiques et les grands comptes
- Élaborer les prévisions de ventes et assurer un reporting régulier auprès de la Direction des Ventes.
- Représenter l'entreprise lors de salons professionnels, visites clients et événements commerciaux.

Votre profil : appétence technique et sens de la relation Client

- Diplômé(e) d'un Bac +5 avec la fibre commerciale et technique
- Expérience d'environ 5 ans sur un poste similaire, idéalement avec des clients indiens sur un marché de biens d'équipement à forte valeur ajoutée

Avec connaissances et compétences en :

- Commerce international et ses réglementations
- Maîtrise des techniques de vente BtoB
- Anglais courant indispensable
- Maîtrise des outils informatiques

Pour réussir et vous épanouir pleinement dans ce rôle, vous êtes/avez :

- Tenace et savez maintenir vos efforts dans des cycles de vente parfois longs et complexes
- Un véritable esprit de conquête et prenez plaisir à identifier et développer de nouvelles opportunités de business
- Envie de satisfaire votre curiosité pour d'autres cultures dans vos missions professionnelles
- Envie de relever des défis ambitieux et évoluer dans des environnements internationaux compétitifs
- Proactif(ve), orienté(e) solutions et capable de transformer les obstacles en opportunités
- Orienté(e) résultats, vous transformez des relations de confiance en succès commerciaux

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un poste stratégique avec une forte visibilité et contribution au sein de l'organisation
- Des responsabilités internationales et de nombreux déplacements variés (grand export)
- Une large autonomie dans la gestion de votre activité
- Un environnement industriel innovant et stimulant

Vous vous reconnaissez dans cette description ?

Alors saisissez cette opportunité ! Postulez dès maintenant et rejoignez l'aventure !

à l'adresse : job-2gygk3xexldo67wiuxfifv@teamtaylor-mail.com
ou directement sur le site internet via le lien : [Responsable Export Zone ASIE - Automobile / Industrie - Altios](#)