![Metso_Logo_RGB[1].PNG]()

###### DESCRIPTION DE POSTE

|  |  |
| --- | --- |
| **Intitulé du poste :** | Ingénieur des ventes : AG Afrique Moyen-Orient / Afrique de l’Ouest |
| **Secteur commercial :** | AG |
| **Rend compte à :** | Responsable régional des ventes AG  |
| **Lieu :** | France |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**CARACTÉRISTIQUES DU POSTE**

Représente, vend et expédie les produits, biens d’équipement et agrégats Metso aux clients à qui il/elle rend visite. Garde contact avec les clients dans un secteur défini en comprenant leurs besoins spécifiques et en planifiant avec eux la vente des produits Metso.

###### OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS PROFESSIONNELLES

* Vente directe des produits suivant des plans de vente établis.
* Fourniture d’une assistance et de services techniques en interne comme en externe afin de garantir la satisfaction des clients.
* Création de demandes de renseignements sur les ventes débouchant sur des devis et des commandes.
* Assistance à l’expédition des commandes.
* Déplacements fréquents.
* Soutien et amélioration de la relation clientèle.
* Soutien à toutes les solutions et produits Metso Aggregates / aux spécialistes produits et assistants commerciaux sur le terrain.
* Visites aux clients suivant un calendrier d’appels et réalisation des ventes de biens d’équipement.
* Garantie de l’exactitude des spécifications techniques des équipements.
* Réalisation et présentation de devis de biens d’équipement d’agrégats en lien avec l’équipe d’assistance commerciale.
* Expertise et conseils auprès des clients grâce à ses connaissances sur les applications et les équipements de granulats.

###### INTERFACES INTERNES ET EXTERNES

* Travaille en collaboration avec plusieurs équipes d’assistance commerciale et de spécialistes produits (Siège principal)
* Management
* Travaille en équipe avec tous les membres des filiales et des équipes de vente Metso
* Clients
* Distributeurs, lorsque la région l’exige

Page 2

###### QUALIFICATIONS & EXPÉRIENCE

* Matric
* Diplôme d’Ingénierie mécanique ou équivalent
* Une expérience antérieure en tant qu’ingénieur des ventes serait un atout
* Expérience professionnelle en environnement minier
* Bonnes aptitudes relationnelles et de négociation
* Bonne connaissance du marché
* Solides antécédents techniques et commerciaux en divers équipements miniers
* Un réseau de clients préexistant serait un avantage
* La maîtrise de l’informatique est indispensable

**APTITUDES ET COMPÉTENCES**

* Formation technique (comprend et lit les fichiers techniques DWG).
* Expérience en vente d’agrégats au contact des clients.
* Compétences administratives : enregistrement des devis, prévisions et budgets des ventes, etc.
* Bon communicant : gère les besoins et les plaintes des clients.
* Bonne gestion du stress dans les situations très tendues.
* Planification et mise en application de ses propres initiatives.
* Suivi des devis, des commandes et des délais de livraison.
* Diplomatie (notamment dans le cadre de négociations).
* Volonté / aptitude à voyager.
* Dans le cadre de ses fonctions, l’employé.e doit régulièrement s’asseoir, utiliser ses doigts et ses mains, tendre les bras et les mains pour saisir des objets, parler et écouter.
* L’employé.e doit également parfois se tenir debout, marcher, grimper ou garder l’équilibre.
* L’employé.e doit être capable, à l’occasion, de porter ou de déplacer une charge pouvant aller jusqu’à 15 kg.
* Les aptitudes visuelles requises par cette fonction incluent la vision de près, de loin, la perception des couleurs, la vision périphérique, la perception de la profondeur et la capacité à ajuster sa vision à un point précis.
* Utilisation de claviers, téléphones, photocopieurs et fax.
* Capacité à monter des escaliers, échelles, échafaudages sur les chantiers et sites des clients.
* Expérience des voyages.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_