

Créé en 1921, Guichon Valves (85 personnes), membre du groupe VALCO, est un acteur reconnu sur un marché de haute technicité. Nous concevons, fabriquons et commercialisons des vannes industrielles sur mesure, ainsi que des services, destinés à de grands acteurs industriels internationaux.

Dans le cadre du développement de notre marché chinois, notamment à travers le management de notre filiale Guichon Shanghai, nous créons le poste de :

Business Unit Manager

Vous serez en charge de l'animation de la filiale Guichon Shanghai, en lien avec le Comité de Direction Guichon Valves et le groupe Valco. Vos missions :

1. Favoriser l'augmentation de la prise de commandes, des parts de marché et des marges sur la zone Chine

Issu d'une formation type ESC ou ingénieur troisième cycle commercial, vous avez un goût prononcé pour les produits techniques ; vous êtes porté par le relationnel auprès des grands groupes européens implantés en Chine.

Vous contribuez ainsi, en lien avec notre agent local, à optimiser nos chances d'obtention de commandes sur les comptes ou les affaires clés. Vous êtes le relais du directeur de zone et du comité de direction, auprès de l'équipe à Shanghai.

Pour cela, vous définissez en collaboration avec le Directeur de zone la stratégie spécifique en terme de :

- Approche commerciale et des moyens attendus
- Produits et prestations à proposer (y compris les nouveaux produits)
- Qualifications clients et normatives à mettre en place ou à entretenir

Vous déployez cette stratégie commerciale en élaborant et organisant un plan d'actions dans le but d'atteindre les objectifs fixés au titre de la mission principale:

- En assurant la préconisation amont auprès des End users, et avec le support de Rudy auprès :
 - des sociétés d'ingénieries (EPC) présentes sur la zone
 - des bailleurs de licences éventuels
- En mettant en place les réseaux de distribution (SNRI, GUICHON, D2FC).

Vous créez et développez un portefeuille clients et utilisateurs finaux en tenant compte de la gamme de produits et du marché et des qualifications nécessaires.

Vous suivez l'efficacité du réseau commercial chinois. Vous êtes responsable des résultats commerciaux du secteur et rendez compte auprès du CODIR de Guichon Valves.

2. Piloter la filiale

Vous animez et fédérez l'équipe dans le respect de notre vocation, de nos valeurs, de nos ambitions et de nos objectifs définis annuellement. Vous vous assurez que chacun bénéficie des conditions optimales pour donner le meilleur de lui-même dans le cadre d'une dynamique collective en lien avec le responsable de la filiale.

Vous êtes le référent de la filiale auprès du CODIR de Guichon Valves et du Président de Guichon Shanghai.

Vous pilotez la filiale :

- en clarifiant les pratiques business chinoises,
- en maîtrisant et optimisant le fonctionnement interne de l'entité,
- en remontant ces informations au Codir pour que celui-ci prenne les décisions adéquates pour sa filiale,
- en préconisant notamment des choix industriels, la recherche d'alternatives de fabrication industrielle.

Vous entretenez et mettez à jour les tableaux de bords, outils de reporting et de contrôles du groupe dans le but de mesurer l'efficacité du déploiement commercial et de l'activité de la filiale.

RATTACHEMENT HIERARCHIQUE :

Dépend du CODIR de Guichon Valves.

RATTACHEMENT FONCTIONNEL :

Dépend du Directeur Commercial de zone.

FORMATION :

Diplôme d'ingénieur commercial ou ingénieur affaires

SAVOIRS / PROFIL :**• *Savoir-faire :***

- Vous connaissez les différentes techniques commerciales et de négociations.
- Vous justifiez d'une expérience réussie dans le domaine commercial en milieu industriel, de 5 ans minimum.
- Vous disposez d'une sensibilité technique pour des produits industriels B2B.
- Vous avez des notions en mécanique générale.
- Vous êtes familier avec les outils digitaux (web, community management, CRM ...)
- Vous avez un très bon niveau d'anglais, écrit comme oral, et chinois serait un plus !

• *Savoir-être :*

- Vous avez le sens de l'initiative et des responsabilités
- Vous faites preuve d'esprit critique et d'un leadership confirmé
- Vous êtes rigoureux, méthodique, à l'écoute, combatif et diplomate
- Vous disposez d'une bonne aisance relationnelle.
- Vous êtes animé par le fait d'enthousiasmer les clients.
- Vous adhérez aux valeurs de l'entreprise et son projet.

Type de contrat : CDI

Lieu : Shanghai avec déplacements fréquents

Contact : guillaume.pasquier@guichon-valco.com – 04 79 44 59 02.

Rémunération : à négocier selon expérience