



Normann Copenhagen Area Sales Manager - France Nord, Est, Luxembourg, Belgique - H/F

Normann Copenhagen, acteur majeur du mobilier contemporain recrute pour le secteur Nord, Est, Luxembourg & Belgique son futur responsable pour développer et fidéliser le réseau de distributeurs en place. Normann Copenhagen est l'une des marques incontournables les plus en vogue actuellement dans l'univers du mobilier contemporain, du luminaire et des accessoires. Nous continuons à nous développer et nous avons des ambitions pour les années à venir, notamment en France. Avez-vous envie de travailler au sein d'une société créative et dynamique, jeune et entrepreneuriale ? Normann Copenhagen a des objectifs de croissance ambitieux et nous cherchons ainsi un profil commercial pour renforcer notre équipe sur ces marchés.

A propos du poste :

Nous proposons un poste de Area Sales Manager basé-e à Paris pour développer et renforcer les relations avec nos partenaires et clients clés (Retail/online/contract) afin d'accélérer la croissance des ventes en France, Belgique et Luxembourg.

Vous travaillerez au sein d'une équipe dédiée et passionnée de 3 personnes et vous reporterez directement au Country Manager France. Nous vous offrons un poste avec une grande liberté qui vous permettra d'organiser votre emploi du temps et structurer votre quotidien de façon indépendante.

Votre mission :

- Prendre la responsabilité du CA du secteur et de son évolution
- Définir en accord avec votre manager les prévisions mensuelles, trimestrielles et annuelles de chaque région et veiller à ce que ces prévisions soient chaque mois réalisées.
- Renforcer le positionnement et la visibilité de Normann Copenhagen à travers des relations fortes avec nos partenaires
- Organiser des visites régulières auprès de nos distributeurs pour promouvoir Normann Copenhagen et les convaincre de suivre nos opérations commerciales
- Animer et former les équipes de vente (workshop/ training) sur l'ADN de notre marque, sur les collections et les nouveautés et sur les spécificités techniques de nos produits
- Développer de nouveaux partenaires et de nouvelles implantations de notre marque
- Développer des projets contracts (tertiaire, espaces commerciaux, restauration, collectivité, éducation...) et la prescription
- Participer aux salons et aux événements en France et à l'international
- Faire du reporting des activités commerciales (CRM)
- Voyager dans votre zone commerciale (IdF, Est, Luxembourg, Belgique) selon les objectifs fixés

Vos compétences :

Vous êtes passionné-e par le design et vous avez une expérience commerciale de 3 à 5 ans dans une entreprise de design ou de mobilier.

- Vous avez une connaissance du marché Retail & Contract (mobilier & luminaire).
- Vous avez une approche commerciale entrepreneuriale et proactive, à l'écoute du client
- Vous aimez négocier et clôturer des projets
- Vous disposez d'une énergie positive et enthousiaste
- Vous travaillez de façon structurée et bien organisée
- Vous parlez français et anglais (la langue en interne est anglais)

Votre profil :

Vous êtes à l'aise dans un environnement dynamique et entrepreneurial, où la prise d'initiative est un atout. Vous êtes ambitieux-se est professionnel-le et focalisé-e sur vos objectifs tout en travaillant en équipe et dans le partage. Vous êtes passionné-e par le métier et un-e excellent-e communicateur-trice. Vous savez utiliser ces compétences pour entretenir la relation avec vos interlocuteurs. Vous saurez développer votre réseau de clients de façon autonome. Vous êtes enthousiaste avec un esprit de service dans l'accompagnement de vos clients.

Vous avez un bon niveau d'anglais.

Le poste est basé idéalement à Paris avec des déplacements hebdomadaires sur le secteur géographique.

Permis de conduire obligatoire.

Rémunération : Fixe + Prime selon objectifs et qualifications.

Si vous êtes intéressé-e par ce poste, merci d'envoyer votre candidature (CV et lettre de motivation en anglais) à Camilla Schousboe : cas@normann-copenhagen.com