

Sales Manager EMEA

Contexte de DWS

DWS est une entreprise innovante, spécialisée dans la personnalisation de produits dans le secteur du Luxe. Grâce à son expertise en interaction laser-matière et son savoir-faire en gravure laser, DWS a développé une gamme de machines de gravure laser uniques au monde, qui répondent aux enjeux de personnalisation en boutique et e-commerce des grandes Maisons de la Parfumerie, de la Cosmétique, des Vins & Spiritueux, de la Maroquinerie, etc. C'est une véritable source de fierté de soutenir de telles industries haut de gamme en maîtrisant à la fois l'ingénierie de nos machines et le développement de nos solutions logicielles

Basée au centre d'Orléans, DWS rayonne à l'international : France, Europe, Asie, USA, Moyen-Orient. L'équipe est dynamique, dotée d'une expertise multidisciplinaire, et porte des valeurs telles que le savoir-faire artisanal, l'excellence, l'esprit d'équipe, l'esthétisme, l'audace et la durabilité. Actuellement en forte croissance, DWS recrute à plusieurs postes offrant de belles perspectives d'évolution.

Description du poste

Dans le cadre de son développement, DWS recherche un Sales Manager EMEA capable de porter l'ambition commerciale de la marque et de renforcer sa présence auprès d'acteurs prestigieux.

Les principales missions sont les suivantes :

- Participer activement à la construction et au pilotage de la stratégie commerciale B2B sur la zone EMEA, auprès de Maisons de Luxe (Parfumerie, Vins & Spiritueux, Maroquinerie, Horlogerie, Épicerie fine...)
- Déployer cette stratégie afin de développer le chiffre d'affaires, via des actions de prospection ciblée et de fidélisation des comptes existants
- Gérer et développer un portefeuille de comptes stratégiques, en garantissant une relation de haut niveau
- Contribuer au rayonnement de la marque DWS lors de salons professionnels et d'événements du secteur
- Travailler en étroite collaboration avec la Direction des Opérations et les équipes projets afin d'assurer une gestion grands comptes irréprochable
- Assurer une veille concurrentielle et marché afin d'identifier de nouvelles opportunités business

Profil recherché

- De formation Bac +5 : Ecole de commerce ou Master spécialisé en Business Development ou Management du Luxe
- Expérience confirmée (5 ans minimum) en vente B2B, idéalement dans le secteur du luxe, du retail premium ou auprès de clients à forte exigence.
- Capacité démontrée à gérer des comptes stratégiques et à développer un portefeuille haut de gamme.
- Aisance relationnelle, sens du service et posture professionnelle irréprochable.
- Culture produit et sensibilité esthétique
- Forte autonomie, esprit entrepreneurial et goût pour les environnements PME.
- Maîtrise de l'anglais indispensable ; une autre langue européenne est un plus.
- Mobilité ponctuelle en Europe et à l'international.

Conditions du poste

- Poste basé à Orléans avec possibilité de télétravail ponctuel
- Fourchette de rémunération annuelle brute : 55 - 65 K€ + variable
- Contrat de travail : Cadre Forfait jours
- Titres restaurants
- Chèques vacances
- Intéressement aux résultats de l'entreprise
- Abonnement transport pris en charge à 75% par l'employeur

Candidature à envoyer à emerentienne.serraz@dws-engraving.com