



**Country Manager
/ Directeur
France**

**CIBA Industries
France**

Description du poste: Country Manager / Directeur– CIBA Industries France

Lieu: Reims, France

Sous la responsabilité du/de la Directeur(trice) Général(e) du Groupe

Type d'emploi: Temps plein

CIBA Industries est une entreprise leader dans le domaine des technologies et des ressources humaines, dont le siège est basé en Afrique du Sud. Elle possède 11 ans d'expérience en matière de modernisation technologique et d'amélioration du changement auprès de grandes multinationales et d'administrations publiques. Dans le cadre de son expansion en France, elle recherche un(e) dirigeant(e) dynamique et doté de compétences entrepreneuriales pour établir et développer la présence de CIBA industries dans la région

Ce poste est principalement axé sur le développement de la marque, le développement commercial et les ventes, afin de poser les bases d'une réussite pérenne dans la région. Ce poste est idéal pour une personne qui s'épanouit dans un environnement de startup, possède un sens aigu des affaires et est passionné(e) par la gestion et le développement d'une entreprise.

Principales responsabilités :

- Élaborer et exécuter une stratégie de commercialisation pour CIBA Industries en France.
- Établir la présence de la marque par le biais d'un marketing stratégique, de partenariats et de réseautage.
- Représenter CIBA Industries lors d'événements sectoriels, de conférences et de réunions clés.
- Identifier et exploiter de nouvelles opportunités commerciales pour stimuler la croissance du chiffre d'affaires.
- Établir des relations solides avec les entreprises clientes, les organismes gouvernementaux et les partenaires stratégiques.
- Développer et gérer le pipeline de ventes, de la génération de leads à la conclusion des contrats.
- Générer du chiffre d'affaires pour établir une présence commerciale durable.
- Agir en tant que décideur clé pour CIBA Industries en France, en étroite collaboration avec le directeur général du groupe.
- Recruter et constituer une équipe locale performante à mesure que l'entreprise se développe.

- Élaborer et exécuter des plans stratégiques pour atteindre les objectifs de croissance.
- Superviser toutes les opérations nationales, en garantissant le bon fonctionnement et l'efficacité des activités.
- Gérer les budgets, les objectifs de vente et les rapports financiers.
- Veiller au respect des lois, réglementations et pratiques commerciales locales.

Exigences clés :

- Expérience avérée en vente, en développement commercial ou en entrepreneuriat, idéalement dans les secteurs des technologies, du conseil ou de l'automatisation.
- Solide réseau et capacité à entrer en contact avec les principaux décideurs du marché français. • Capacité à travailler de manière autonome et à prendre pleinement en charge l'entreprise.
- Expérience en développement de marque, stratégie de commercialisation et leadership.
- Solide expertise financière et capacité à gérer les budgets et les P&L.
- Bilingue Français / Anglais

Ce que nous offrons:

- Possibilité d'intéressement ou de participation aux bénéfices pour le candidat idéal.
- Cartographie des processus métier, conseil, développement logiciel, solutions RPA, gestion de la performance d'entreprise, intelligence des processus, automatisation intelligente et solutions RH.
- L'opportunité de créer et de diriger une unité commerciale dans un secteur en forte croissance.
- Le soutien d'une entreprise internationale prospère bénéficiant d'un solide réseau de soutien.
- Un environnement de travail dynamique et entrepreneurial offrant autonomie et opportunités de leadership.

Contactez-nous:



+27816672156



CONNECT@CIBA.CO.ZA



WWW.CIBA.CO.ZA

