

Damaco Group – Responsable des ventes - Moyen-Orient

Join the team

Description de l'emploi

Le directeur des ventes - Moyen-Orient est chargé de diriger les efforts de vente de produits alimentaires sur le marché. Ce rôle implique l'élaboration et l'exécution de plans stratégiques, l'établissement de partenariats et la réalisation d'objectifs de vente afin de stimuler la croissance de l'entreprise à l'échelle mondiale.

- Il s'agit d'étudier et d'analyser le marché du Moyen-Orient afin d'identifier les tendances du marché, les préférences des clients et le paysage concurrentiel.
- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies de vente adaptées au marché du Moyen-Orient, en tenant compte des réglementations locales, des nuances culturelles et des conditions économiques.
- Fixer des cibles et des objectifs de vente, en les alignant sur les objectifs commerciaux globaux de l'entreprise.
- Identifier et établir des relations avec des distributeurs, des détaillants, des grossistes et d'autres partenaires sur le marché du Moyen-Orient.
- Négocier des contrats, des prix et des conditions avec les partenaires afin de garantir des accords mutuellement bénéfiques.
- Collaborer avec les partenaires pour créer des réseaux de distribution efficaces et maximiser la pénétration du marché.
- Élaborer des plans d'entrée sur de nouveaux marchés, en tenant compte de facteurs tels que le potentiel du marché, les exigences réglementaires et le paysage concurrentiel.
- Coordonner les lancements sur le marché et les campagnes promotionnelles afin de faire connaître les produits alimentaires et de stimuler la demande.
- Élaborer des prévisions de vente et des budgets précis pour le marché du Moyen-Orient, en les révisant régulièrement et en les ajustant si nécessaire.
- Contrôler les performances des ventes par rapport aux objectifs, analyser les écarts et prendre des mesures correctives si nécessaire.
- Identifier les risques et les défis potentiels associés aux ventes internationales, tels que les changements réglementaires, les facteurs géopolitiques et les perturbations de la chaîne d'approvisionnement.
- Veiller au respect des réglementations commerciales internationales, des exigences douanières et des normes de sécurité alimentaire.
- Recueillir, analyser et interpréter les données relatives aux ventes afin d'évaluer les tendances du marché, le comportement des clients et les performances des produits.
- Préparer des rapports hebdomadaires et des présentations à l'intention de la direction générale, en soulignant les réalisations, les défis et les opportunités.
- Évaluer en permanence les stratégies et les tactiques de vente, en recherchant des possibilités d'optimisation et d'amélioration.

Profil

- Personne créative avec une approche innovante et commerciale.
- Solides compétences en matière de planification et d'organisation.
- Licence ou maîtrise en administration des affaires, commerce, marketing, commerce international ou dans un domaine connexe.
- Au moins 5 ans d'expérience dans la vente de produits surgelés sur le marché du Moyen-Orient.
- Forte compréhension des marchés internationaux, de la dynamique culturelle et des pratiques commerciales mondiales.
- Excellentes compétences en matière de relations interpersonnelles et de communication.
- Capacité avérée à conduire le processus de vente, de la planification à la clôture.
- Esprit analytique avec la capacité d'interpréter les données de vente et de prendre des décisions basées sur des données.
- Connaissance des lois sur le commerce international et des exigences en matière de conformité.

Offre

Damaco Group est une entreprise familiale dynamique avec une mentalité pragmatique.

Nous offrons un travail autonome et attrayant dans un environnement de haute technologie.

Outre une ambiance de travail agréable, des collègues sympathiques et un travail très diversifié, nous vous offrons un salaire compétitif, un téléphone mobile, un ordinateur portable et une assurance maladie.

Vous vous reconnaissez dans ce profil et vous êtes prêt à relever ce défi ?

Alors envoyez rapidement votre CV et votre lettre de motivation à imad@damacofoods.ae.

Qui sait, vous serez peut-être bientôt notre nouveau collègue !

<https://www.damaco-group.com>