

## Responsable International des Ventes (H/F) Segment Maritime

### NOTRE ENTREPRISE

Après avoir révolutionné les techniques de **collage structurel** pour le secteur maritime, COLD PAD ambitionne maintenant de **démocratiser ses solutions** non invasives pour les environnements industriels difficiles.

Nos solutions composites de collage et de fixation facilitent les travaux structurels depuis la phase de construction jusqu'à l'extension de la durée de vie des grandes structures industrielles, qu'elles soient en acier ou en béton, et ce sans interruption d'activité ni risque d'explosion.

Afin d'accompagner sa croissance et entrer sur des nouveaux marchés, Cold Pad renforce son équipe Commerciale et Marketing et recherche un(e) **Responsable International des Ventes** pour le segment **Maritime**, notamment le secteur Pétrole et Gaz, les éoliennes en mer, les chantiers de construction navale, .....

Cold Pad, est une jeune entreprise dynamique avec des circuits de décision courts. Nos bureaux et ateliers se situent à Paris dans le 15e arrondissement dans un environnement innovant et sympathique.

### VOTRE MISSION

Rattaché(e) au Directeur Commercial et Marketing, vous déclinez et adaptez, à **l'international**, la stratégie commerciale pour tenir compte des spécificités du secteur avec l'objectif de :

- Être en charge de toute la séquence commerciale : depuis l'identification d'un prospect jusqu'à l'obtention d'une commande pour les marchés confiés (voir [applications marines](#) )
- Augmenter le chiffre d'affaires sur son marché
- Créer des relations durables avec les armateurs, les opérateurs pétroliers et les autres acteurs du secteur
- Créer et animer un réseau de distribution adapté dans les différents pays (ventes directes, ou via des distributeurs, via des agents)

Vous faites connaître ces nouveaux produits et jouez un rôle d'éducation auprès des clients avec l'aide du Marketing.

Vous pilotez et négociez les contrats commerciaux avec le support d'avocats si nécessaire.

Vous constituez votre équipe dans l'année à venir et gérez votre budget de fonctionnement.

Pour répondre à cette mission, **vos activités** seront de :

- Prospective et animer quotidiennement les réseaux d'agents, de distributeurs sur les marchés par tous moyens : mailing, conférence, visio, téléphone, déplacement clients, démonstrations...
- Participer à des événements (conférences, expositions, papiers techniques, réseaux sociaux, etc...) pour augmenter la visibilité Cold Pad
- Analyser les évolutions du marché et les offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise
- Elaborer/rédiger les offres commerciales (tendering) et assurer le suivi jusqu'à la réalisation des ventes
- Utiliser le CRM de l'entreprise et animer la communauté, tout en faisant le reporting adéquat (KPI)

## LE PROFIL RECHERCHE

---

De formation supérieur (Bac +5), vous disposez d'une **expérience réussie de 10 ans minimum** dans la vente de produits et solutions **innovants/techniques/industriels**, tournée vers l'international en interaction avec des réseaux d'agents et de distribution (Afrique de l'Ouest / Brésil / Asie du Sud Est principalement).

Vous avez une connaissance du BtoB et de l'industrie avec idéalement une expérience en maintenance, Asset integrity, construction, ou services d'inspection.

Vous avez une connaissance du **secteur pétrolier ou des armateurs avec un réseau déjà existant**.

Vous avez une véritable appétence pour l'architecture navale, l'ingénierie des structures ou les matériaux.

Vous n'avez pas peur de l'approche directe (téléphone, ...), vous êtes capable de motiver, d'animer jusqu'à l'acte de vente, vous savez interagir avec des interlocuteurs opérationnels de différents niveaux dans un **contexte multiculturel**.

Votre autonomie, votre sens du résultat, votre aisance relationnelle, votre sens managérial, votre leadership, vos capacités d'analyse, de synthèse et de négociations vous permettront de réussir dans ce poste.

Votre anglais est parfaitement courant : vous êtes capable de négocier et signer des contrats en anglais.

Vous maîtrisez des principaux outils bureautiques (Microsoft /Outlook (expert) et des CRM (hubspot chez Cold Pad)

## CE QUE NOUS OFFRONS

---

Cold Pad est une jeune entreprise dynamique et conviviale avec des circuits de décision courts et une vingtaine de salariés : un cadre idéal avec un juste équilibre entre autonomie et entraide.

Contrat CDI, cadre, temps plein, avec un démarrage idéal à compter de mars 2022

Lieu de travail 130 rue de Lourmel – 75015 Paris

Télétravail 1 à 2 jours par semaine, avec un maximum de 6 jours par mois

Déplacement Fréquent – en France et à l'étranger (Afrique, Brésil, USA, Asie du Sud Est, Europe)

Rémunération Un salaire annuel selon votre profil et un bonus sur objectif pouvant atteindre 25% du salaire annuel

## POUR POSTULER

---

Vous vous reconnaissiez dans ce profil et envie d'intégrer une start-up pleine de projets.

N'hésitez pas à nous transmettre votre candidature : CV et lettre de motivation à : [recrutement@cold-pad.com](mailto:recrutement@cold-pad.com)

Et un plus pour votre candidature, joignez une vidéo (en 3 min maximum) en répondant aux questions :

- Présentez-vous en mettant en avant vos expériences significatives liées à cette offre d'emploi
- Avez-vous déjà vendu des produits innovants ? si oui comment avez-vous fait et quels ont été vos succès et difficultés ?
- Avez-vous une expérience d'approche directe (cold calling) ?
- A quoi sert le reporting pour un vendeur ?
- Qu'est-ce que vous pensez apporter à Cold Pad ?

