

Responsable Administration des Ventes Europe H/F

CDI – Temps plein– statut Cadre

Contexte

Sakata Vegetables Europe est une filiale du groupe japonais Sakata Seed Corporation. Nous intervenons sur la zone EMEA pour le développement et l'expansion des activités semencières potagères. Grâce à notre large gamme de semences potagères nous souhaitons créer une relation basée sur la confiance avec nos clients tout en appliquant nos valeurs essentielles que sont la Qualité, la Fiabilité et le Service.

Notre équipe Customer Service joue un rôle essentiel dans la prise en charge de l'administration des ventes export, assurant l'interface avec nos clients pour les fournir en semences potagères dans les délais, aux quantités et qualités attendues.

Missions

Au sein du département Import/Export en charge de la commercialisation des semences sur la zone Europe, Moyen-Orient, Afrique, vous viendrez renforcer l'équipe Administration des Ventes en prenant la responsabilité de l'unité Europe.

Dans le cadre de votre mission, vous serez amené(e) à :

- Manager l'unité ADV Europe composée à ce jour de deux personnes,
- Gérer un portefeuille de commandes clients sur une zone définie, de la réception jusqu'à la facturation,
- Réaliser et éditer les documents nécessaires à l'exportation conformément aux réglementations en vigueur dans le pays destinataire et dans le respect des procédures internes de l'entreprise.
- Assurer l'avancement du processus des commandes en collaboration étroite avec les services de la Supply Chain, et fournir une information continue et de qualité auprès des clients.
- Être l'interface privilégié entre les clients, les équipes des ventes et tous les partenaires internes et externes de l'entreprise.
- Être force de proposition et de réalisation des projets d'amélioration continue du service, tant au niveau des outils informatiques que des méthodes de travail.
- Assurer le Reporting de l'activité de votre service.

Profil

De formation Bac+3/4 en Commerce International ou équivalent, vous avez une solide expérience dans le métier de l'administration des ventes à l'export.

Vous avez une bonne maîtrise des techniques de commerce international et idéalement une connaissance dans le domaine de la semence. Rigoureux, proactif et organisé, vous aimez travailler dans un environnement international et maîtrisez parfaitement l'anglais à l'oral et à l'écrit. Votre aisance relationnelle, votre capacité à anticiper et gérer les priorités sont des atouts nécessaires pour réussir dans ce poste. De bonnes connaissances informatiques, notamment d'un ERP, sont également requises.

Candidature

Ce poste est à pourvoir à partir de Janvier 2023 et est basé sur notre site de Uchaud, entre Nîmes et Montpellier, dans le Gard (30). S'il correspond à votre projet, faites-nous parvenir votre candidature (CV et Lettre de motivation), d'ici le 16/12/2022, par e-mail à l'adresse suivante : sve.recruitment@sakata.eu.