

**OFFRE D'EMPLOI**

---

**COMMERCIAL  
EXPORT  
CDI**



## **L'ENTREPRISE GOURDON**

Notre entreprise est spécialisée dans la conception et la fabrication de matériels de transport destinés aux métiers de l'agriculture et du BTP.

Avec une équipe d'une cinquantaine de personnes, nous plaçons l'innovation au cœur de notre stratégie de développement. Dotés de notre propre bureau d'études intégré au site de production, nous maîtrisons conception et développement des produits dans leur totalité (du prototypage à la fabrication des machines).

Connaissant une mutation importante depuis plusieurs années, nous axons notre stratégie de développement sur le renforcement des compétences clés pour le bon fonctionnement de notre entreprise.

## **DESCRIPTIF DU POSTE**

Intitulé : Commercial(e) export

Type de contrat : CDI avec période d'essai de 6 mois (2 x 3 mois)

Nombre de poste : 1

Base géographique : Aire sur l'Adour (Landes-40)

Poste à pourvoir immédiatement

## **MISSIONS ET RESPONSABILITES PRINCIPALES**

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous travaillez sur l'implantation internationale de la société.

Vous êtes un acteur clé du développement stratégique de l'entreprise et vous avez pour mission principale de développer le service export et les négociations internationales.

Vous êtes force de proposition sur le lancement de nouveaux projets de développement et vous entretenez une curiosité et un esprit méthodique qui vous permettent de les faire avancer.

Vous serez en lien direct avec les différents services de l'entreprise et vous chercherez à développer vos compétences au quotidien.

### **Vos missions principales consistent à :**

- Adapter votre politique de développement international à la stratégie de l'entreprise.
- Mettre en place un plan d'action et des outils de développement à l'international.
- Prospecter de nouveaux marchés et y implanter GOURDON sur le long terme comme marque reconnue.
- Répondre à des appels d'offres sur différents marchés.
- Gérer les dossiers administratifs de vente dans leur globalité : de la rédaction de la proposition commerciale à la livraison de la marchandise au point de relais final (incoterms, dédouanement, législation ...)

## **FORMATION ET EXPERIENCE**

Formation : Titulaire diplômé d'un BAC+3 en commerce international

Expérience : Profil débutant/junior

## **COMPETENCES TECHNIQUES ET HUMAINES**

### COMPETENCES TECHNIQUES

- Maître de l'anglais courant.
- Maîtrise de l'espagnol.
- Connaissance des outils de négociation.

### COMPETENCES HUMAINES

- Polyvalence, proactivité et flexibilité.
- Dynamisme face aux évolutions de l'entreprise.
- Ouverture d'esprit et adaptation quotidienne à des environnements différents.
- Compétences relationnelles afin de négocier les différents accords en externe.