

Qui sommes-nous ?

NORAKER, est une PME française de 40 collaborateurs (trices) basée à Lyon (08) et spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de dispositifs médicaux implantables, à base de verre bioactif, un biomatériau innovant, destinés à la substitution osseuse et à l'ostéosynthèse.

Le poste

Intégré(e) au pôle Commercial et Marketing et rattaché(e) au Directeur Commercial et Marketing, votre mission principale est d'enfiler le costume de Responsable ADV France et Export !

En tant que Responsable Administration des Ventes France-Export, vous êtes le/la principal(e) interlocuteur (rice) de nos clients, garant(e) de leur satisfaction et de leur fidélisation depuis la gestion des devis jusqu'au traitement des réclamations, en lien avec les équipes techniques et administratives de l'entreprise. Vous êtes responsable de l'organisation des salons et congrès. Vous êtes référent(e) des outils informatiques ERP dans votre domaine d'application. Vous managez une assistante commerciale France et un assistant marketing et communication en contrat d'alternance.

Vos principales activités sont :

- Administrer, Organiser, Coordonner l'Activité du service ADV France/Export
- Optimiser le service ADV
- Élaborer et suivre des tableaux de bord
- Gérer les projets liés à l'activité Export.
- Soutenir le Responsable commercial France dans la gestion des appels d'offres, et des démarches de candidature des marchés publics français
- Assurer les relations avec les distributeurs
- Vérifier et transmettre les données comptables
- Superviser l'ensemble du workflow de la réception des commandes jusqu'à leur expédition :
 - Gestion quotidienne des commandes clients
 - Gestion de la base de données clients dans notre système
 - Gestion des tarifs et conditions commerciales
 - Gestion des livraisons et du transport,
 - Suivi des formalités documentaires et législatives
 - Traitement des réclamations clients
 - Etablissement de la facturation Export en appliquant la réglementation en vigueur
- Être référent(e) de la prospection commerciale des clients export
- Gérer les approvisionnements des produits de négoce
- Gérer l'organisation des salons/congrès en France et à l'Export, en relation avec le Responsable Marketing et Communication
- Manager et animer l'équipe des assistants (es) ADV et marketing communication
- Participer aux projets transverses

Le profil idéal

De formation supérieure en commerce international ou export de préférence, vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience similaire, dans le secteur pharmaceutique ou des dispositifs médicaux.

Bilingue anglais, une troisième langue serait un +

Maitrise des outils métiers, CRM

Vos savoirs êtres s'articulent entre polyvalence, aisance relationnelle, organisation et adaptabilité !

Accompagnés d'un sens des responsabilités, d'un pouvoir d'écoute et d'animation.

Rejoignez l'équipe !

Nous recherchons un(e) Responsable ADV France/EXPORT –
CDI – TEMPS PLEIN

Les conditions

- Début : Dès que possible
- Statut CADRE, 39h, annuel 35 à 40k€ (Repos compensateur mensuel)
- Convention Collective Métallurgie
- Titres restaurants : prise en charge employeur 60%, Plateforme CSE externalisée pour bénéficier d'avantages
- Mutuelle entreprise : prise en charge employeur 60%
- Un parcours d'intégration pour rencontrer les différents collaborateurs qui vous accompagneront tout au long de votre aventure avec nous.
- Un parcours de formations internes pour appréhender votre poste dans la sérénité et sécurité.
- Contact : Envoyer CV et lettre de motivation à recrutement@noraker.com – Réf : 202410_01

En application du RGPD et de la Loi Informatiques et Libertés, tous les candidats disposent d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition et de suppression de leurs données personnelles, pour exercer ce droit, veuillez nous écrire à l'adresse mail suivante : recrutement@noraker.com ou par voie postale à (adresse de notre société), en indiquant le droit que vous souhaitez exercer et les données concernées. ».

Rejoindre NORAKER, c'est participer au développement d'une activité innovante dans le secteur de la santé au sein d'une équipe dynamique.