

# DIRECTEUR COMMERCIAL PRODUITS ABRASIFS H/F



CDI



Tremblay (93), home-office possible  
toute France



> 7 ans d'expérience

## À propos

VSM, groupe allemand leader, fabrique et commercialise des **produits abrasifs** à destination de clients industriels. Avec plus de 150 ans d'expérience dans le polissage, l'ébavurage et la rectification notamment sur du métal, VSM est aujourd'hui mondialement implantée. Les produits sont commercialisés sous forme de rouleaux, bandes de largeur variable, feuilles, disques ..., et exportés vers plus de 70 pays réalisant un CA de plus de 150 M€.

Solidement implantée en France depuis plusieurs décennies et étant dans une position de challenger, VSM est reconnue pour **l'innovation, la fiabilité et la qualité** de ses produits. Avec plus de 600 clients, de la PME aux grands Groupes industriels, ses produits s'adressent notamment aux secteurs de la métallurgie, de la mécanique, des industries liées à l'aéronautique et aux fonderies.

Afin d'assurer une plus grande proximité client et pour rentrer dans un nouveau cycle de croissance, VSM France crée le poste de **Directeur Commercial Produits Abrasifs h/f**.

## Le poste

**Pilote et moteur** d'une croissance saine et durable de l'activité :

- Vous définissez, en accord avec la Direction, la stratégie de développement et assurez sa bonne mise en œuvre dans le respect des objectifs fixés (chiffre d'affaires, marge, satisfaction client).
- Vous managez, développez et faites évoluer votre équipe, composée actuellement de 5 responsables régionaux.
- Vous êtes moteur du développement et du déploiement d'une offre produit pertinente et adaptée visant en priorité les clients B2B directs et indirects.
- Vous pilotez l'organisation dans un esprit d'amélioration continue des processus, méthodes et outils.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec les services support en interne en France.
- Vous gérez votre activité en grande autonomie et sous la responsabilité du Directeur Général.

## Le profil

H/F, idéalement diplômé d'une Ecole de Commerce ou d'Ingénieur ou d'un MBA, vous justifiez d'une **expérience commerciale réussie** de min. 7 ans dans les abrasifs, machines-outils, consommables et accessoires..., à destination de clients industriels/professionnels.

**Business développeur** dans l'âme, vous faites preuve d'un véritable **esprit entrepreneurial**, d'audace et de **leadership**. Votre lecture fine du marché vous permet de prendre de la hauteur tout en gardant les pieds sur terre. Vous êtes reconnu et apprécié pour votre aisance relationnelle et votre dynamisme tout comme pour vos qualités de **négociateur** et votre sens du résultat.

Vous êtes habitué aux déplacements réguliers. Le travail en home-office est envisageable pour vous. Votre bonne maîtrise des outils informatiques est complétée par une facilité à communiquer en anglais.

Véritable opportunité pour un candidat dynamique de jouer un rôle clef dans le développement et le succès d'un groupe solide avec de fortes valeurs humaines.

**POUR POSTULER**

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **DCPAV1**  
par e-mail à [candidat@elatos.fr](mailto:candidat@elatos.fr) ou postulez directement sur le site [www.elatos.fr](http://www.elatos.fr)

