

## International Sales Director Région Neuchâtel

### Contexte :

Pour le compte d'une **entreprise industrielle suisse de la région de Neuchâtel**, active à l'international et reconnue pour la qualité de ses produits et la force de ses marques, nous recherchons un·e **Directeur·rice Commercial·e International·e**. Ce poste **stratégique** vise à structurer, développer et optimiser durablement les ventes internationales via des réseaux de distribution, dans un environnement multiculturel et exigeant.

### Missions principales :

- Définir et déployer la stratégie commerciale internationale en cohérence avec la politique globale de l'entreprise ;
- Piloter les activités commerciales des filiales à l'étranger en collaboration avec les directions locales ;
- Développer, structurer et coordonner un réseau international de distributeurs, agents et partenaires commerciaux, en assurant leur performance et leur engagement durable envers les marques du groupe ;
- Atteindre et dépasser les objectifs de chiffre d'affaires, de parts de marché et de rentabilité ;
- Manager, coacher et développer les équipes commerciales internationales dans une logique de performance ;
- Analyser les marchés internationaux, anticiper les évolutions et identifier les opportunités de croissance ;
- Conduire des revues commerciales régulières et assurer un reporting structuré à la direction ;
- Représenter l'entreprise lors de salons internationaux, événements professionnels et visites clients.

### Profil recherché :

- Formation supérieure en commerce international (Master, MBA) ou équivalent ;
- Environ 10 ans d'expérience dans la vente internationale et la gestion de réseaux de distribution, idéalement en B2B2C ;
- Expérience confirmée en management d'équipes commerciales multiculturelles ;
- **Maîtrise courante de l'anglais et de l'allemand**, avec de bonnes connaissances en français ;
- Solide capacité à négocier des contrats de distribution et des partenariats stratégiques ;
- Leadership pragmatique, orienté résultats et sens aigu des priorités ;
- À l'aise dans un environnement international et mobile (env. 50 % de déplacements) ;
- Sensibilité marquée à la qualité, à l'innovation produit, à l'expérience client et à la valeur de marque.

*Afin d'alléger le texte, le masculin est utilisé, mais ce poste est ouvert à toute personne qualifiée, sans distinction de genre.*