

## Sales Manager - Saint Nazaire / Nantes

AXISCADES is a leading, end to end engineering and technology solutions Company. We bring expertise that caters to the digital, engineering and smart manufacturing needs of large enterprises. With over 3 decades of experience in enabling innovative, sustainable and safer products worldwide, AXISCADES delivers business value across the entire engineering lifecycle.

AXISCADES is looking to strengthen its France team with a passionate Sales Manager to inspire growth.

<i>In English</i>	<i>En Français</i>
<p style="text-align: center;"><b><u>Job description</u></b> <b><u>Sales Manager Saint Nazaire/Nantes</u></b></p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Fiche de poste</u></b> <b><u>Ingénieur d'Affaires Saint Nazaire/Nantes</u></b></p>
<p><b>Location :</b> Saint Nazaire <b>Position :</b> Executive</p>	<p><b>Localisation :</b> Saint Nazaire <b>Statut :</b> Cadre</p>
<p><b>Job Description/Responsibilities:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Build and manage key relationships across Nantes and Saint Nazaire area Industries: Aerospace, Shipbuilding, Energy ...</li><li>• Lead and manage business, Team Development with AXISCADES Engineering Centre in Bangalore (India).</li><li>• Maintain and improve customer satisfaction for the several OEMs clients across service offerings.</li><li>• Resolve Customer Issue (RCI) process to address specific customer complaints and other major issues whether technical, engineering, quality, logistic or commercial in nature.</li><li>• Utilize all the tools and databases to ensure effective account management practices.</li></ul>	<p><b>Descriptif de poste/Responsabilités :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Construire et gérer les relations clés sur le secteur industriel de Nantes - Saint Nazaire : aéronautique, construction navale, énergie.</li><li>• Diriger et gérer les affaires, déploiement des équipes en lien avec le centre d'ingénierie AXISCADES à Bangalore (Inde).</li><li>• Maintenir et améliorer la satisfaction des différents clients au travers des offres de services.</li><li>• Résoudre les problèmes clients (RCI) afin d'adresser les problématiques spécifiques des clients et d'autres problèmes majeurs, qu'ils soient de nature technique, d'ingénierie, de qualité, logistique ou commerciale.</li><li>• Utiliser tous les outils et bases de données pour assurer des pratiques efficaces de gestion des comptes.</li></ul>
<p><b>Key Accountabilities:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Support the continued development of the AXISCADES France strategy and keep aligning them as per market dynamics and key client strategies.</li><li>• Progress and influence partnership discussions in accordance with corporate policies that contribute to the local business development.</li><li>• Manage the staff and performance in support of end client requirements.</li><li>• Undertake business development activities and bring growth to organization.</li></ul>	<p><b>Responsabilités clés:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Soutenir le développement continu de la stratégie d'AXISCADES France et les faire évoluer avec la dynamique du marché et les stratégies clés des clients.</li><li>• Développer et favoriser les discussions de partenariat conformément aux politiques d'entreprise qui contribuent au développement des entreprises locales.</li><li>• Gestion des équipes et de leurs performances en fonction des exigences du client final.</li><li>• Entreprendre des activités de développement commercial et apporter de la croissance à la société.</li></ul>

**Key skills:**

- Established network to local customers in aerospace, shipbuilding, energy sectors.
- Team development and partner companies.
- Successful track record in leading teams and delivering against business strategy.
- Has worked in a global matrix organization and within a diverse cultural environment.
- Ability to think strategically and tactically working independently and on personal initiative.
- Personable with good communications skills.
- A track record of personnel and staff management ideally in an engineering or in services.

**Qualification:**

- Leadership attribute, highly energetic, self-motivated, and excellent communicator.
- Ability to develop and manage relationships at all levels for business development and delivery.
- Connect with client Key decision makers.
- Maintaining and increasing sales records in existing roles.
- Establishing, maintaining and expanding your customer base, servicing the needs of your existing customers.
- Exposure to work in cross functional team environment.

**Experience:** Ideally 5 -8 years of experience working in similar activities.

**Language:** English

**Salary :** salary + variable pay + bonus

**Les compétences clés:**

- Réseau établi avec des clients locaux dans les secteurs de l'aéronautique, la construction navale, l'énergie..
- Développement d'équipes et entreprises partenaires.
- Expérience réussie en matière de direction d'équipes et d'exécution de la stratégie commerciale.
- Avoir travaillé dans une entreprise d'envergure internationale et dans un environnement multicultural.
- Capacité à penser stratégiquement et tactiquement en travaillant de manière indépendante et en prenant des initiatives personnelles.
- Très bonnes capacités de communication.
- Une expérience dans la gestion du personnel idéalement dans l'engineering ou dans les services.

**Savoir-faire / être:**

- Leadership, énergique, motivé et excellent communicant.
- Capacité à développer et à gérer des relations à tous les niveaux pour le développement et la réalisation d'activités commerciales.
- Se mettre en relation avec les donneurs d'ordre clés
- Maintenir et augmenter les ventes dans les rôles existants.
- Établir, maintenir et élargir votre clientèle, répondre aux besoins de vos clients existants.
- Travailler dans un environnement d'équipe inter fonctionnel.

**Expérience:** Idéalement, 5 à 8 ans d'expérience sur un poste similaire.

**Langues:** Anglais professionnel

**Rémunération :** Fixe + variable + bonus

AXISCADES is an equal opportunity employer. All applicants will be considered for employment without attention to race, color, religion, sex, sexual orientation and gender identity.

AXISCADES est un employeur qui respecte l'égalité des chances. Tous les candidats seront pris en considération pour un emploi sans tenir compte de la race, de la couleur, de la religion, du sexe, de l'orientation sexuelle et de l'identité de genre.

**Apply at:** <https://www.axiscades.com/careers-enquiry.html>

**Email:** [morgane.austry@axiscades.in](mailto:morgane.austry@axiscades.in) or [careers@axiscades.com](mailto:careers@axiscades.com)