CHARGÉ(E) DE RELATION EXPORT – CDI - H/F

Vous êtes à la recherche d'une entreprise française tournée vers l'avenir qui met la relation client au cœur de ses priorités ? Chez Sam Outillage, notre engagement envers nos clients est notre mot d'ordre. Depuis plus de 100 ans, nous concevons, fabriquons et vendons des solutions d'outillage performantes pour répondre aux besoins de nos clients professionnels.

PME en pleine mutation, SAM propose un poste de Chargé(e) de relation export au sein de notre pôle Service client, et participerez pleinement aux projets de développement qui font le futur de l'entreprise.

Vous exercerez les missions suivantes :

- Être le point de contact principal pour les clients à l'export, traitant les commandes, fournissant des renseignements, et offrant une réponse et un support.
- Réaliser et suivre les devis, proforma et appels d'offres.
- Saisir et suivre les commandes export.
- Gérer les transports en fonction de l'Incoterm.
- Facturer et suivre les paiements.
- Suivre les crédits/remises documentaires.
- Gérer la relation client par email et téléphone, ainsi que d'autres canaux.
- Traiter, suivre et clôturer les réclamations et litiges via le CRM.
- Assurer la conformité des documents nécessaires à l'exportation.
- Gérer la documentation douanière et respecter les exigences réglementaires.

Issu(e) d'une formation de bac+3 minimum en commerce international, vous disposez d'une première expérience similaire réussie, et êtes doté(e) d'une grande capacité d'écoute et de rigueur.

Votre profil digital renforce votre compétence avec de solides connaissances en informatique, notamment dans l'utilisation d'outils tels qu'Excel, ERP, et CRM. De plus, votre expérience inclut une expertise approfondie dans les processus liés à l'export, couvrant les incoterms, les formalités douanières, le transport, et les moyens de paiement à l'international, ainsi que la gestion des crédits et des lettres documentaires.

La maîtrise de l'anglais est essentielle, et une seconde langue serait un atout supplémentaire. Votre adaptabilité aux cultures et aux pratiques commerciales étrangères, ainsi que votre autonomie, font de vous un professionnel capable de prospérer dans un environnement commercial international exigeant.

Les horaires : Horaire en journée avec 1 semaine sur 2 à 4 jours (un jour off et un vendredi sur deux se terminant plus tôt).

Le salaire est à négocier selon l'expérience.

Si vous êtes une personne curieuse, dynamique et avez un bon sens de la relation client : alors vous avez tous les atouts pour réussir dans cette mission !

SAM vous offre des conditions de travail de qualité (un support marketing et technique efficace, ordinateur portable, mutuelle) ainsi qu'un cadre de travail agréable avec la mise en place d'évènements collectifs pour nos collaborateurs (ateliers prévention santé, don de sang, évènement sportif, prêt de véhicule…)

Dans le cadre de sa politique RSE, le Groupe SAM OUTILLAGE étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.

Chez SAM, nous sommes en quête de talents passionnés pour rejoindre notre équipe dynamique et contribuer à notre mission de fournir un service client exceptionnel.

N'attendez plus et transmettez nous votre candidature en envoyant votre cv sur drh@sam.eu ou en appelant notre service RH au 04.77.92.13.43.