

## Fiche de Poste ADV France et Export H/F

### **SOCMA, l'entreprise.**

La SOCMA est une entreprise spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de matériel vinicole et industriel.

Forte d'une réputation d'excellence et d'un service après-vente haut de gamme, la société a basé ses nouveaux locaux à Montredon des Corbières (5 min de Narbonne).

Créée en 1987 par Joseph et Anny Ferrandez, elle a été reprise et développée par ses deux fils, Sylvain & Rémi, il y a 5 ans qui sont désormais accompagnés d'une vingtaine de collaborateurs.

Leurs clients vont du vigneron indépendant aux domaines français et internationaux les plus prestigieux, en passant par quelques caves coopératives.

La SOCMA est une société aux valeurs humaines et familiales qui prône la qualité et l'excellence de ses produits.

### **Description du poste**

La SOCMA cherche un(e) ADV France et Export basé(e) à Montredon-des-Corbières (5 min de Narbonne).

Le contrat est en CDI de 35h avec période d'essai de deux mois renouvelables une fois.  
Début du contrat immédiat.

Le poste à pourvoir, d'assistante des ventes France et Export, consiste à être l'interlocutrice privilégiée des commerciaux itinérants ainsi que des distributeurs et clients finaux.

## **Missions**

En relation avec **le/les commerciaux** vous serez amenés à :

- Mettre en place un CRM, et réfléchir aux différentes actions qui pourraient en découler.
- Générer des devis et les transmettre, accompagnés des documentations et/ou de plans, aux commerciaux ou directement aux clients.
- Générer des contrats de vente.
- Gérer, enregistrer et suivre les commandes.
- Générer et suivre les numéros de série.
- Veiller au respect des tarifs et des conditions générales de vente.
- Mettre à jour les tarifs SOCMA.
- Gérer l'administratif et la logistique des expéditions en France et à l'Export (relation commerciale avec les transporteurs, gestion d'éventuels litiges, informations auprès des clients, documents douaniers, etc...)
- Être l'interlocuteur/trice commercial sédentaire pour l'ensemble de la relation client.
- Vous déplacer ponctuellement lors de salons français ou internationaux.

En relation avec le **service achat** vous serez amenés à :

- Incrémenter et faire évoluer la base article (références produits, tarifs, etc...)
- Générer des devis de pièce détachées (en contact avec le bureau d'étude et les chefs d'ateliers).
- Mettre à jour le Suivi de Production - En soutien
- Gérer les stocks en planifiant les commandes - En soutien
- Sécuriser l'approvisionnement des produits - En soutien
- Mise à jour des Tarifs SOCMA - En soutien

Vous serez également en relation étroite avec les **services** suivants :

- Comptabilité pour la facturation et la relance clients.
- Production pour informations sur le planning et les délais.
- Bureau d'étude pour l'envoi de plans aux clients.
- Communication et Marketing pour l'organisation des salons et la gestion des outils de communication des commerciaux.

## **Profil et capacités requises :**

- Être polyvalent et doté d'un grand sens du relationnel et de la communication.
- Savoir organiser et prioriser ses différentes missions.
- Être impliqué, assidu et professionnel.
- Faire preuve d'ouverture d'esprit et de curiosité.
- Être force de proposition et avoir le sens de l'initiative.
- Être à l'aise en langue.
- Avoir l'esprit d'équipe.
- Avoir une certaine force de caractère.
- Avoir la possibilité de se déplacer ponctuellement.
- Avoir la capacité à effectuer des heures supplémentaires.

Pour toutes candidatures, merci d'envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à l'adresse suivante :  [contact@socma.info](mailto:contact@socma.info)