



H/F Commercial export Bilingue Suédois

VAT Systems est une société internationale à taille humaine proposant des services de représentation fiscale à une clientèle de grands comptes en Europe.

Dans le cadre de notre développement nous recherchons un :

Commercial export bilingue Suédois

Après une formation initiale à nos services, vous travaillerez pendant quelques semaines au sein du service commercial en vue de compléter et approfondir cette formation.

Pendant cette période vos principales missions seront de :

- Prospecter les entreprises cibles, prendre et confirmer les RDV
- Accompagner les commerciaux dans leurs déplacements
- Etablir les propositions suite aux RDV effectués et finaliser la rentrée des contrats

Vous aurez par la suite la mission de développer les marchés qui vous seront attribués en tant que **Commercial Export** et vous aurez notamment à :

- Prendre des RDV avec des sociétés prospectées dans les pays scandinaves et en particulier la Suède,
- Visiter les prospects et finaliser les contrats,
- Superviser la prestation des services à vos clients.

Le candidat idéal doit avoir le profil suivant :

- Impérativement bilingue Suédois, pouvant justifier d'une connaissance approfondie de la langue et la culture de ce pays ;
- Anglais courant ; une ou plusieurs autres langues européennes sont un plus ;
- Formation BAC+4 minimum en Commerce, Droit, Economie, ou similaire ;
- Excellente présentation ;
- Organisé, dynamique, aimer le contact avec les gens, autonome, aimer voyager, capable de relever des défis.
- Une expérience réussie dans un poste de prospection commerciale (B2B ou B2C) serait un plus ;

Ce poste vous permettra d'évoluer rapidement au sein de la société.

Le poste est basé à Paris avec de fréquents déplacements à l'international. Le salaire est composé d'un fixe et d'un variable, situé entre 30.000 € et 60.000 €, en fonction de l'expérience et du profil.

Veillez adresser votre CV et lettre de motivation par email sous référence Commercial SE à : jobs@vatsystems.eu