



Global Player.



Technology Leader.



Team Spirit.

Technicité, innovation et engagement sont trois valeurs profondément ancrées chez Rohde & Schwarz. Leader mondial des communications sans fil, le groupe conçoit des solutions tournées vers l'avenir pour un grand nombre de marchés en croissance tels que la technologie de téléphonie mobile, les radiocommunications, les médias et la cyber sécurité. Le groupe est un acteur majeur dans la sécurité des technologies de l'information. Ses savoir-faire s'expriment dans 80 pays du monde avec 11 000 collaborateurs qui partagent le principal objectif : être les meilleurs!

Le Service est l'un des axes majeurs de développement du groupe et constitue un vecteur essentiel de la satisfaction clients. Afin de renforcer l'organisation administrative du Service Clients, Rohde & Schwarz France recrute une/un :

Assistant(e) Commercial(e)

Votre mission

L'Assistant(e) Commercial(e) est une actrice/un acteur clef de la satisfaction clients. Son expérience et sa maturité dans le secteur de prestations Service, de préférence chez un fabricant de matériel de haute technologie, lui permettent de comprendre le portefeuille des prestations et de s'intégrer aisément dans une organisation européenne résolument orientée clients.

Elle/il travaille sous la responsabilité du Service Manager et est en contact quotidien avec les clients français et les organisations Service en Allemagne, Angleterre et d'autres pays d'Europe. La maîtrise de l'anglais est un élément clef du profil recherché.

Ses missions générales comprennent notamment :

- Gestion des demandes de maintenance des clients
- Traitement administrative des dossiers clients, notamment :
 - établissement des offres,
 - gestion des commandes clients-fournisseurs,
 - facturation clients-fournisseurs,
 - enlèvement de matériel,
- suivi des dossiers maintenance au regard des engagements contractuels
- gestion des importations/exportations temporaires avec le transitaires
- gestion des réclamations clients





Global Player.



Technology Leader.



Team Spirit.

Votre profil

- Fort engagement dans la satisfaction client
- Esprit d'initiative et dynamisme
- Rigueur, organisation, capacité d'adaptation
- Autonomie dans son travail
- Gestion du temps et des priorités
- Capacité de travail en équipe multiculturelle

Vos aptitudes

- Anglais courant à l'oral et à l'écrit
- Maîtrise des progiciels dédiés à la gestion clients
- Maîtrise des outils bureautiques : Word et Excel
- Maîtrise de la communication à l'oral et à l'écrit
- Sens commercial

Votre formation/expérience

- Bac +2, en action commerciale ou techniques de commercialisation
- Expérience de 5 ans minimum dans un poste équivalent, et dans le secteur high-tech de préférence

Le poste est basé à Meudon la Forêt.

Adressez CV + lettre de motivation à Chloé Brisset, candidature.rsf@rohde-schwarz.com

