

Secteur : Agricole / PME: 60 mlns Euros

Contexte et enjeux de l'entreprise

- ✓ Ambition de se développer sur les marchés d'Europe de l'Est ayant une forte tradition agricole
- ✓ Distributeur existant peu efficace commercialement et avec un rayonnement régional
- ✓ Volonté d'avoir sa propre force de vente sur place pour animer les distributeurs et clients finaux (grandes exploitations, industriels agroalimentaire)
- ✓ Pas suffisamment de ventes actuelles sur le marché pour justifier la mise en place d'une filiale

L'appui des experts VALIANS INTERNATIONAL

- ✓ Lancement du recrutement d'un commercial terrain Pologne
- ✓ Diffusion d'annonce et recherche de candidats (+ 200 CV)
- ✓ Préqualification, entretiens préalable et short list de candidats finaux (12 candidats)
- ✓ Entretiens finaux avec le client et choix de 2 candidats retenus (régions Nord et Sud Pologne)
- ✓ Conseil sur le droit du travail, appui aux négociations salariales
- ✓ Embauche des commerciaux au sein de Valians pour limiter les frais de structure et simplifier la gestion des employés au quotidien
- ✓ Gestion par Valians des payes, congés, déclarations sociales et fiscales

Résultats

- **2 commerciaux à plein temps basés en Pologne pour couvrir plusieurs pays d'Europe de l'Est**
- **Pas de frais de structure ni de gestion de filiale pour le client**

Délais de recrutement: 2 mois

