

OFFRE D'EMPLOI

INGENIEUR PRODUIT et CHARGE DE MISSION MARKETING (H/F)

Réf : 210304

NOTRE CLIENT :

Société familiale créée en 1952, FORECREU est la seule entreprise au monde à proposer des barres à trous en aciers spéciaux, aciers inoxydables et en titane. Elle développe et met en œuvre des gammes de fabrication afin d'obtenir un procédé fiable et répétitif, apte à fournir un produit semi-fini, considéré comme matière première par ses clients. Les barres à trous sont destinées à être utilisées dans de nombreux domaines d'activité de niche : outillage (forets, tarauds et porte-outils,...), médical ((implants pour l'orthopédie et instruments) ; industrie alimentaire (haute-pression, ...), nucléaire, énergie, automobile, aéronautique. L'entreprise réalise l'industrialisation, la fabrication et la vente à partir de son site de production basé à Commentry (03) et de ses filiales implantées respectivement en Allemagne, en Chine et aux Etats-Unis.

FORECREU (80 salariés) réalise un chiffre d'affaires consolidé de 12 M€, dont 90% à l'export, dans 45 pays dans le monde.

CONTEXTE DU POSTE :

Pour poursuivre son développement, notre client a engagé un projet de transformation d'envergure. Objectifs : se positionner sur de nouveaux segments de marché, améliorer et développer ses capacités de vente.

Pour accompagner ce changement, il ouvre, au sein de la Direction Business Development & Marketing, un poste en CDI de :

INGENIEUR PRODUIT ET CHARGE DE MISSION MARKETING (H/F)

En interface avec tous les départements de l'entreprise, l'ingénieur produit a pour mission de proposer et déployer la stratégie marketing et de communication. Il est également un support technique du service commercial et des filiales.

DESCRIPTION DU POSTE

MISSIONS PRINCIPALES :

- Réaliser et mettre à jour les fiches technico-commerciales et les brochures, • Animer la stratégie « social media » avec des diffusions régulières,
- Faire évoluer le site internet,
- Être en relation avec différents partenaires (agences digitales, de communication, ...),
- Mettre en place et piloter le CRM,
- Assurer une veille technologique sur les outils digitaux (benchmarking), • Assurer des déplacements ponctuels en France et à l'étranger.

PROFIL IDEAL

Vous disposez d'une formation Bac+4/+5 ou équivalente et d'une première expérience de 4 ans minimum dans l'industrie, idéalement dans la transformation métallurgique, en qualité de technico-commercial ou en marketing. Vous avez une appétence forte pour les produits techniques et le marketing ainsi qu'une culture centrée sur les clients. Vous êtes particulièrement à l'aise avec l'usage des outils numériques de communication (web marketing, animation d'un site internet, réseaux sociaux, ...)

SAVOIR-FAIRE :

- Bonnes qualités rédactionnelles,
- Bon niveau d'anglais écrit et aisance à l'oral,
- Maîtrise des outils de design (photoshop, In design, ...)

SAVOIR-ETRE :

- Créatif et ouvert d'esprit
- Curieux et force de proposition pour faire évoluer les outils de communication,

- Réactif, persévérant et rigoureux,
- Sens de l'organisation et autonomie,
- Capacité d'analyse et de reporting,
- Qualités relationnelles et de communication.

REMUNERATION ET AVANTAGES :

Ce poste de cadre en CDI, à temps plein, est rémunéré entre 36 et 40K€ bruts annuels.

La rémunération se compose de la façon suivante :

- Rémunération fixe sur 13 mois (13ème mois versé en 2 fois à chaque semestre)
- Prime sur objectifs individuels.

Autres avantages :

- Mutuelle familiale
- Intéressement et participation.

Le poste est à pourvoir en septembre 2021.

CONTACT :

Guy Lavocat

NS Management

Tel. 06 62 14 96 21

Mail : guy.lavocat@ns-management.fr