



OFFRE D'EMPLOI

RESPONSABLE COMMERCIAL FRANCE (F/H)

Ref. 240604 / Date : 01/07/2024

Type de contrat : CDI - Temps complet – Cadre

Lieu d'exercice : THIERS (63 300)

Date de prise de poste : Dès que possible.

VOS MISSIONS

Le poste comporte trois grandes missions.

1. Développement commercial :

A partir de la stratégie commerciale définie par la direction, il/elle prend en charge la gestion et le développement des clients grands comptes de l'entreprise sur ses secteurs d'activités de l'industrie et du médical, sur le territoire national, mais également au Benelux.

Il/elle s'appuie sur une base de données existante de prospects ainsi que des actions de développement commercial tel que :

- La participation aux salons professionnels
- L'animation d'un réseau professionnel ciblé
- Une stratégie de communication pour impulser le commercial

2. Suivi des relations clients :

Il/elle veille à construire des relations durables avec ses interlocuteurs, pour détecter au plus tôt les projets et les accompagner en véritable partenaire.

Pour cela, il/elle met en œuvre tout son savoir-faire et utilise à bon escient tous les outils à sa disposition : visites physiques, réseaux sociaux, événements etc...

3. Reporting technique :

Il/elle assure le reporting et la transmission des informations commerciales auprès des équipes techniques (bureau d'études, deviseurs, production ...) avec lesquels il/elle entretient une véritable synergie orientée service CLIENT.

Acteur et moteur de la gestion de projet, il/elle participera aux réunions inter-équipes et sera engagé(e) au bon déroulement des actions.

Relations de travail :

Le/la responsable commercial échange avec :

- Les responsables de services.
- L'ADV (Administration des Ventes).
- Le deviseur.
- Le Directeur commercial.



Responsabilité et autonomie :

Le /la responsable commercial est placé sous l'autorité du Directeur commercial. Il/elle est autonome pour :

- Organiser sa tournée de prospection.
- Préparer les dossiers commerciaux pour validation par la direction.

PROFIL IDEAL

- Formation technique (Ingénieur), formé(e) et/ou expérimenté(e) en commerce.
- Maîtrise des outils informatiques (Office, Excel, ERP, CRM).
- Capacité à rédiger des rapports de visite.
- Esprit d'équipe, sens du service client, rigueur et réactivité.
- Connaissance des fondamentaux de la forge.
- Respect des règles de sécurité.
- Permis B.

REMUNERATIONS ET AVANTAGES

- Rémunération selon profil et expérience : 47 à 50K€ brut / an
- Prime sur objectifs
- Mutuelle avec très bonnes garanties payée à 100%
- Prévoyance, intéressement et participation
- Tickets restaurants pris en charge par l'employeur à 60%
- Avantages du CSE en place

3 BONNES RAISON DE REJOINDRE L'EQUIPE :

- Rejoindre une entreprise qui a su s'imposer sur son marché
- Être pleinement engagé(e) sur des projets de développement
- Partager des ambitions avec une équipe soudée

L'ENTREPRISE

La structure est une entreprise familiale et indépendante depuis sa création en 1967. Elle est spécialisée dans la forge de précision de petites et moyennes séries pour 2 secteurs d'activité de pointe :

- **Industrie de précision** : réalisation de pièces de précision et de sécurité, de pièces sur mesure sur plan - de quelques grammes jusqu'à 10 kg - dans des matières aussi variées que l'inox, le titane, l'acier, le monel, l'inconel, le duplex, etc. Toute la production est réalisée « **sur mesure** » : répondre aux besoins spécifiques et aux exigences techniques du CLIENT.
- **Industrie médicale**, créée en 1991, la branche médicale se positionne comme l'une des références sur le marché de la pièce orthopédique forgée, en maîtrisant la transformation de matières difficiles telles que l'inox ou le titane.

L'entreprise compte aujourd'hui un effectif de 90 collaborateurs , en croissance constante avec un réel souhait d'innovation. L'entreprise a multiplié par 2 son CA en 3 ans. Elle poursuit son développement,



notamment à travers des projets de croissance externe, qui lui permettront d'élargir son offre d'expertise des métiers de la métallurgie.

POUR POSTULER ET POUR PLUS D'INFORMATIONS

Candidatures à envoyer par mail à **Sandrine SOMARUGA** – Consultante Rh et Recrutement
06 47 58 96 41- sandrine.somaruga@ns-management.fr